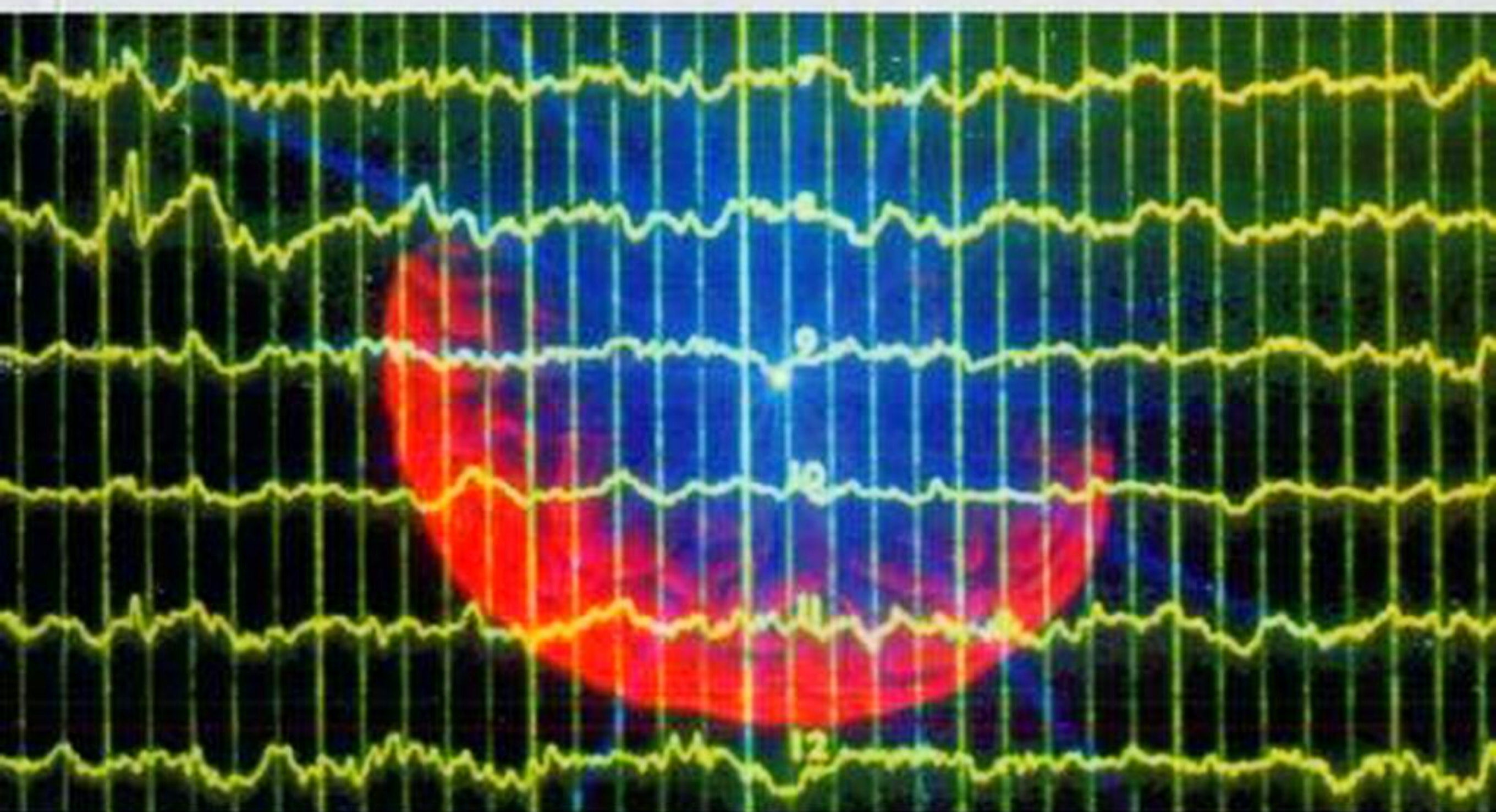


DR. MAXWELL MALTZ

PSIHO CIBERNETICA



Dr. în medicină MAXWELL MALTZ și-a luat diploma în științe la Universitatea Columbia și doctoratul în medicină la Colegiul Medicilor și Chirurgicalor de la aceeași universitate. A fost unul dintre cei mai bine cunoscuți chirurghi esteticieni în lumea întreagă, dar și unul dintre cei mai respectați; a ținut cursuri la universitățile din Amsterdam, Paris și Roma. El a fost profesor de chirurgie estetică la universitățile din Nicaragua și El Salvador. A murit în 1975. I-au apărut în Pocket Books cărțile: *Existența creatoare astăzi*; *Puterea magică a psihologiei imaginii personale*; *Psiho-Cibernetica*; *Principiile Psiho-Ciberneticii pentru o existență creatoare*; *Gînduri care-ți coordonează viața*.

DR. MAXWELL MALTZ

PSIHO-CIBERNETICA

Traducere de IRINA-MARGARETA NISTOR

Editura Curtea Veche

BUCUREȘTI, 1999

MAXWELL MALTZ, PSYCHO-CYBERNETICS

Pocket Books (a registered trademark of Simon & Schuster, Inc.)

ISBN 973-99127-8-8

PREFAȚA

Secretul folosirii acestei cărți pentru a vă schimba viața

Descoperirea „imaginii de sine” reprezintă o breșă importantă în psihologie și în domeniul personalității creatoare.

Semnificația imaginii personale a fost recunoscută încă de acum 10 ani. Și totuși s-a scris foarte puțin despre ea. În mod curios, aceasta nu pentru că „psihologia imaginii personale” n-ar fi funcționat, ci pentru că a funcționat uluitor de bine. Cum spunea unul dintre colegii mei: „Ezit să public descoperirile mele, mai ales pentru publicul larg, pentru că dacă le-aș prezenta o parte din cazurile mele și le-aș descrie uluitoarele și spectaculoasele progrese de personalitate, aș putea fi acuzat că exagerez sau că încerc să stabilesc un cult al ideii sau și una și alta.”

Tot așa și eu am fost reticent. Orice carte aș fi scris pe acest subiect, ar fi fost socotită oarecum neortodoxă din mai multe motive, de către o parte dintre colegii mei. În primul rând, este destul de neortodox pentru un chirurg estetician să scrie o carte de psihologie. În al doilea rând, s-ar putea să pară și mai neortodox faptul că m-am îndepărtat de la dogma restrinsă a „sistemului închis” al „psihologiei ca știință” și am căutat răspunsuri referitoare la comportamentul uman în domenii ca fizica, anatomia și noua știință a ciberneticii.

Răspunsul este că orice bun chirurg estetician *este și trebuie să fie* și psiholog, indiferent că îi convine sau nu. Atunci când schimbi chipul unui om, aproape invariabil îi schimbi și viitorul. Când îi schimbi imaginea fizică aproape întotdeauna schimbi și omul — personalitatea, comportamentul — și uneori chiar și talentul sau capacitățile sale inițiale.

FRUMUSEȚEA NU ESTE DOAR CEVA DE SUPRAFAȚĂ

Un chirurg estetician nu modifică doar pur și simplu chipul cuiva. El modifică și interiorul respectivului. Inciziile pe care le face nu sînt doar de suprafață. Adesea el pătrunde și în psihic. Cu multă vreme în urmă am hotărît că aceasta este o răspundere enormă, și că deci le datorez pacienților și mie să știu cîte ceva despre ceea ce fac. Nici un medic responsabil nu va încerca să facă o operație estetică de anvergură înainte de a se specializa și a-și aprofunda cunoștințele. Așa stînd lucrurile, socotesc că schimbarea chipului cuiva îl va modifica și interior, drept care am răspunderea să dobîndesc noțiuni specializate și în acest domeniu.

EȘECURILE CARE DUC LA SUCCES

Într-o carte anterioară, scrisă acum vreo 20 de ani (**Alt chip — alt viitor**), am prezentat o colecție de cazuri în care chirurgia estetică, și mai ales cea facială, au deschis multor oameni o cale spre o nouă viață. Cartea povestea despre niște schimbări uluitoare care s-au petrecut adesea aproape imediat și radical la nivelul personalității individului atunci când i-am modificat chipul. Succesele mele m-au încurajat în această direcție. Dar precum Sir Humphry Davy, am învățat întotdeauna mai mult din eșecuri decît din succese.

La unii pacienți *nu* a intervenit nici o schimbare de personalitate după operație. Dar în *majoritatea cazurilor*, o persoană care avea un chip cumplit de urît sau chiar trăsături „monstruoase” corectate prin operație, a cunoscut aproape imediat (de obicei în decurs de 21 de zile) o modificare pozitivă în - direcția respectului de sine și a încrederii de sine. În *unele cazuri* însă, pacientul a continuat să se simtă la fel de prost și să aibă complexe de inferioritate. Pe scurt, aceste „eșecuri” au continuat să-1 facă să se simtă, să acționeze și să se comporte *ca și cum* ar mai fi avut chipul cel urît.

Aceasta mi-a dat să înțeleg că îndreptarea imaginii fizice nu este de fapt cheia reală a schimbărilor de personalitate. Mai exista ceva care *de obicei* era influențat de chirurgia facială, dar nu întotdeauna. Când acest „altceva” era refăcut, persoana în sine se schimba. Când acest „altceva” nu era refăcut, persoana în sine rămînea aceeași, deși trăsăturile sale fizice erau radical diferite.

CHIPUL PERSONALITĂȚII

Era ca și cum personalitatea în sine ar fi avut „un chip”. Acest „chip al personalității”, care era ceva imaterial, părea să fie adevărata cheie a schimbării personalității. Dacă rămînea speriată, tulburată, „urîtă” sau cu complexe de inferioritate, persoana în sine se comporta ca și cum nu ar fi luat în seamă schimbarea fizică. Dacă acest „chip al

personalității" ar fi putut fi refăcut și ar fi putut fi îndepărtate vechile cicatrice afective, atunci persoana în sine s-ar fi schimbat, chiar și fără chirurgie estetică facială. De îndată ce am început să explorez această zonă, am descoperit tot mai multe fenomene care confirmau faptul că „imaginea personală”, conceptul mental și spiritual al individului sau „imaginea” de sine ar fi putut fi adevărata cheie a personalității și comportamentului. Despre aceasta vom discuta mai multe în capitolul 1.

ADEVĂRUL ESTE ACOLO UNDE ÎL GĂSEȘTI

Întotdeauna am socotit că trebuie să cauți adevărul chiar și dincolo de granițele internaționale. Când m-am hotărât să devin chirurg estetician, cu mulți ani în urmă, doctorii germani erau cu mult înaintea celorlalți în acest domeniu. Așa că m-am dus în Germania.

În căutarea „imaginii personale” a trebuit să trec tot dincolo de niște granițe, de data aceasta unele invizibile. Deși psihologia ca știință recunoaște imaginea personală și rolul său cheie în comportamentul uman, răspunsul psihologiei la întrebări de tipul cum își exercită această influență imaginea personală sau cum *crează* o nouă personalitate sau ce se întâmplă în interiorul sistemului nervos uman atunci când imaginea personală se schimbă, era doar „într-un fel sau altul”.

Majoritatea răspunsurilor le-am găsit în această nouă știință a ciberneticii, care a revoluționat teleologia¹, (*1. Studiul, cercetarea în funcție de scop; teoria finalității*. (DEX, *Univers Enciclopedic*, 1996) (N. ed.)) transformînd-o într-un concept științific respectabil. Este destul de ciudat că această nouă știință a ciberneticii a apărut din eforturile fizicienilor și matematicienilor, și nu din cele ale psihologilor, mai ales cînd ne gîndim că ea are mai mult de-a face cu teleologia — strădania de a atinge un scop — și cu sistemul mecanic de orientare a comportamentului într-o anumită direcție care presupune un scop. Cibernetica explică „ce se întâmplă” și „ce este necesar” în comportamentul practic al mașinilor. Psihologia, cu toată mult-lăudata sa cunoaștere a psihicului uman, nu găsise un răspuns satisfăcător pentru o situație practică de urmărire a unui scop, ca de exemplu cum e posibil ca o ființă să ia o țigară de pe măsuta de cafea și s-o pună în gură. Fizicianul a găsit un răspuns. Susținătorii numeroaselor teorii psihologice erau oarecum comparabili cu cei care făceau presupuneri în legătură cu ce se întâmplă în spațiu sau pe alte planete, în vreme ce nu erau în stare să explice ce e la ei în curte.

Noua știință a ciberneticii a făcut posibilă o importantă breșă în psihologie. Pe mine nu mă influențează în mod special asta, ci faptul că a fost recunoscută.

Faptul că această breșă a fost posibilă datorită muncii fizicienilor și matematicienilor, n-ar trebui să ne surprindă. Aproape de fiecare dată cînd se face o descoperire, ea nu provine din interiorul sistemului. „Experții” sînt cei mai familiarizați cu dezvoltarea cunoașterii în niște limite date de știința respectivă. Orice *nouă* descoperire vine de obicei din afară — nu de la „experți”, ci de la ceea ce cineva definea drept „împerti”.

Pasteur nu era medic. Frații Wright nu erau ingineri de aerospațiale, ci mecanici de bicicletă. Einstein nu era propriu-zis fizician, ci matematician. Și totuși descoperirile sale în matematică au bulversat complet toate teoriile acceptate atunci ale fizicii. Madame Curie nu era medic, ci fizician, și totuși a adus o contribuție extrem de importantă la dezvoltarea științelor medicale.

Cum poate fi folosită această nouă descoperire

În această carte, am încercat nu numai să vă informez în legătură cu noile descoperiri din domeniul ciberneticii, ci și să vă și demonstrez cum le puteți aplica în viața dumneavoastră pentru a vă atinge scopurile atît de importante pentru dumneavoastră.

PRINCIPII GENERALE

„Imaginea personală” este cheia personalității și comportamentului uman. Schimbați-vă imaginea personală și vă veți schimba și personalitatea și comportamentul.

Mai mult decît atît, „imaginea personală” stabilește limitele împlinirii individuale. Ea definește ce puteți și ce nu puteți. Extindeți-vă imaginea personală și vă veți extinde „zona posibilului”. Dezvoltarea unei imagini personale adecvate realiste pare să inspire individului noi aptitudini, noi talente și practic să transforme eșecul în succes.

Psihologia imaginii personale a fost demonstrată nu numai datorită propriilor merite, dar ea explică în plus multe fenomene care au fost cunoscute demult, dar greșit înțelese în

trecut. De exemplu, există astăzi dovada clinică imbatabilă în domeniul psihologiei individuale, al medicinei psiho-somatice și al psihologiei industriale, că sînt „personalități tip-succes” și „personalități tip-eșec”, „personalități cu înclinații spre fericire” și „personalități cu înclinații spre nefericire” și „personalități cu înclinații spre sănătate” și „personalități cu înclinații spre boală”. Psihologia imaginii personale aruncă o nouă lumină asupra acestor fapte, dar și asupra altora ce pot fi observate în viață. Aruncă o nouă lumină asupra „puterii gîndirii pozitive” și, ceea ce este și mai important, explică de ce ea „funcționează” la unii indivizi, și nu funcționează la alții. („Gîndirea pozitivă” funcționează într-adevăr atunci cînd corespunde imaginii personale a respectivului. Ea practic *nu poate* „funcționa” atunci cînd nu corespunde imaginii personale — pînă ce imaginea personală în sine nu a fost schimbată.)

Pentru a înțelege psihologia imaginii personale și a o folosi în viața dumneavoastră, trebuie să aflați cîte ceva despre mecanismul pe care îl folosește în atingerea scopului. Există o multitudine de dovezi științifice care demonstrează că atît creierul uman, cît și sistemul nervos acționează ca un scop în sine, în perfectă concordanță cu principiile cibernetice de atingere a scopurilor individuale. În privința funcției, creierul și sistemul nervos constituie „un mecanism de atingere a scopului minunat și complex”, un fel de sistem automat de ghidare înnăscut, care funcționează *pentru* dumneavoastră drept un „mecanism al succesului” sau *împotriva* dumneavoastră ca un „mecanism al eșecului”, depinzînd de felul în care DUMNEAVOASTRĂ, operatorul, îl faceți să funcționeze și vă fixați scopurile respective.

Culmea ironiei este că știința ciberneticii, care a început ca un studiu al mașinilor și principiilor mecanice, reușește să ajungă mult mai departe și să refacă demnitatea omului, care redevine astfel o ființă unică și creatoare. Psihologia, care începe cu studiul psihicului uman sau cu cel al sufletului, aproape că sfârșește prin a-l lipsi pe om de suflet. Behavioriștii nu au înțeles nici „omul”, nici mașina sa, și de aceea au confundat o noțiune cu cealaltă, declarînd că gîndul este o simplă mișcare a electronilor, iar conștiința o biată reacție chimică. „Voința” și „scopul” erau niște mituri. Cibernetica este cea care a început prin studiul fizic al mașinilor, drept care nu a făcut asemenea greșeli. Știința ciberneticii nu ne spune că „omul” este o mașină, ci că el *are* și *folosește* mașina. Mai mult, ne învață cum funcționează mașina și cum poate fi folosită.

SECRETUL ESTE EXPERIMENTAREA

Imaginea personală este schimbată în bine sau în rău nu doar de intelect sau de cunoștințele intelectuale, ci și prin experiență. Cu voie sau fără voie, vă dezvoltați o imagine personală prin experiența creatoare din trecut. Puteți schimba imaginea personală după aceeași metodă.

Copilul nu este învățat *despre* iubire, ci el experimentează iubirea, ceea ce îl ajută să ajungă un adult sănătos, fericit și bine adaptat. Starea noastră de încredere în sine și echilibrul existent sînt mai degrabă consecințe ale „experimentării” decît ale asimilărilor intelectuale.

Psihologia imaginii personale acoperă prăpastia și rezolvă conflictele aparente dintre diferitele metode terapeutice folosite în zilele noastre. Ea furnizează un numitor comun pentru sfîtuirea directă sau indirectă, pentru psihologia clinică, pentru psihanaliză și chiar pentru autosugestie. Într-un fel sau altul, cu toții ne folosim experiența creatoare pentru a construi o imagine personală mai bună. Independent de teorii, asta este ceea ce se *întîmplă cu adevărat*, de exemplu în „terapia” folosită de școala psihanalitică. Analistul nu critică niciodată, nu dezaprobă și nici nu face morală, nu este șocat atunci cînd pacientul scoate la iveală temerile sale, timiditățile, sentimentele de vinovăție și „gîndurile rele”. Probabil că pentru prima dată în viața sa pacientul *trăiește experiența* acceptării sale ca ființă umană. El „simte” că sinele său are o oarecare valoare și demnitate, și reușește să se accepte și să aibă un nou punct de vedere asupra „sinelui”.

ȘTIINȚA DESCOPERII EXPERIENȚA „SINTETICĂ”

O altă descoperire, de data aceasta în domeniul psihologici experimentale și clinice, ne dă posibilitatea să folosim „experimentarea” drept o metodă directă și controlată, prin care poate fi schimbată imaginea personală. Experiența propriu-zisă din viața reală poate fi adesea un profesor sever și neîndurător. Cînd arunci un om în apă pînă peste cap,

experiența îl poate învăța să înoate. Aceeași experiență îl poate face pe altul să se înece. Armata „îi face bărbați” pe mulți băieți tineri. Dar fără îndoială că experiența armatei duce și la apariția multor psihonevrozați. Secole de-a rândul, s-a spus că „nimic nu reușește mai bine ca succesul”. Am învățat să funcționăm bine atunci când experimentăm succesul. Amintirile succeselor din trecut funcționează ca niște „informații adunate” deja existente, și care ne dau încredere în noi în privința îndatoririlor prezente. Dar cum poate cineva să profite de pe urma amintirilor experiențelor reușite din trecut, atunci când a trăit numai eșecuri? Această încercare seamănă oarecum cu cea a tînărului care nu poate avea o slujbă, pentru că nu are experiență și nu poate dobîndi experiență pentru că nu poate obține o slujbă.

Dilema a fost rezolvată de o altă descoperire importantă, care ne îngăduie să sintetizăm „experiența”, practic să creăm experiența și s-o controlăm în laboratorul minții noastre. Psihologii experimentali și clinici au demonstrat fără urmă de îndoială că sistemul nervos uman nu sesizează diferența dintre experiența „reală” și experiența *viu și în amănunt imaginată*. Chiar dacă aceasta poate părea o idee exagerată, în această carte vom examina cîteva experiențe de laborator în care acest tip de experiență „sintetică” a fost folosită foarte eficient pentru îmbunătățirea îndemînării de a arunca săgeți la ținta sau mingi la cos. Vom vedea cum funcționează practic în viețile indivizilor care au tolosit-o pentru a-si îmbunătăți capacitatea oratorică în public, pentru a-și stăpîni teama de dentist, pentru a crea un echilibru social, pentru a-și dezvolta încrederea în sine, pentru a vinde tot mai multe produse sau a fi mai eficienți în partidele de șah — și practic în orice alt tip de situație în care „experiența” conduce la succes. Vom avea ocazia să analizăm o experiență uluitoare, în care doi medici celebri au aranjat în așa fel lucrurile încît doi nevrozați să trăiască experiența de „normalitate” și în felul acesta să se vindece.

Și mai important este că vom afla cum cei cronic nefericiți au învățat să se bucure de viață „experimentand” fericirea.

SECRETUL FOLOSIRII ACESTEI CĂRTI PENTRU A VĂ SCHIMBA VIAȚA

Această carte nu a fost concepută doar pentru a fi citită, ci și pentru a fi *experimentată*.

Puteți dobîndi informații citind această carte, dar pentru a le „experimenta” trebuie să reacționați creator la informații. Dobîndirea informațiilor în sine este ceva pasiv. Experimentarea lor este ceva activ. Atunci când „experimentați”, ceva se întîmplă la nivelul sistemului dumneavoastră nervos și la nivelul mezencefalului. Noi „engrame”¹ (*1. Urme lăsate de excitanți asupra sistemului nervos.* (DEX, vd. cit.) (N. ed.)) și tipare „neurali” sînt înregistrate în materia cenușie a creierului dumneavoastră.

Această carte a fost concepută ca să vă oblige practic să „experimentați”. „Cazurile” pe măsură prefabricate au fost intenționat folosite la minimum. În schimb, vi se cere să furnizați propriile dumneavoastră „cazuri”, exersîndu-vă imaginația și memoria.

La sfîrșitul fiecărui capitol, nu am făcut „rezumate”. În schimb, vi se cere să notați punctele cele mai importante care vi se par punetc-cheie și care trebuie reținute. Veți asimila informația din această carte mai bine dacă veți face propriile dumneavoastră analize și rezumate după fiecare capitol.

În final, veți descoperi de-a lungul întregii cărți anumite lucruri pe care trebuie să le faceți, precum și exerciții practice pe care trebuie să le executați. Aceste exerciții sînt simple și ușoare, dar trebuie aplicate cu regularitate, ca să obțineți un beneficiu maxim de pe urma lor.

LĂSAȚI COMENTARIILE PENTRU DUPĂ 21 DE ZILE

Nu vă lăsați cuprins de descurajare dacă vi se pare că nu se întîmplă nimic atunci când practicați diverse tehnici conținute de această carte pentru a vă schimba imaginea personală, în schimb, lăsați comentariile și continuați să aplicați exercițiile pentru o perioadă de minimum 21 de zile.

De obicei trebuie un minimum de 21 de zile pentru a efectua o schimbare perceptibilă pentru o imagine mentală. În urma chirurgiei estetice, trebuie tot 21 de zile unui pacient mediu ca să se obișnuiască cu noul său chip. Atunci când o mînă sau un picior sînt amputate, „membrul fantomă” continuă să persiste vreme de aproximativ 21 de zile. Când cineva se mută într-o casă nouă, are nevoie cam de trei săptămîni înainte să „se

simtă ca acasă". Acestea, și multe alte fenomene obișnuite observate demonstrează că sînt necesare minimum 21 de zile oricărei imagini mentale vechi să dispară încet, să se topească și să lase să se cristalizeze una nouă.

De aceea, veți avea un profit mai mare de pe urma acestei cărți dacă de bună voie veți amîna comentariile critice pentru peste trei săptămîni. În această perioadă nu trebuie să fiți mereu în așteptare sau să încercați să măsurați cel mai mic progres. În aceste 21 de zile nu comentați în contradictoriu ideile prezentate și nu hotăriți ce anume va funcționa și ce nu în cazul dumneavoastră. Practicați exercițiile, chiar și cînd vi se par imposibile. Continuați să jucați acest nou rol, și anume să vă priviți în alți termeni, chiar dacă uneori vi se pare o abordare ipocrită sau dacă noua imagine personală este incomodă sau „nefirească”.

Nu puteți să aprobați sau să dezaprobați punctele de vedere și conceptele descrise în această carte doar discutînd despre ele. Vi le *puteți* doar demonstra *aplicîndu-le* și judecînd singur rezultatele. Eu vă cer doar să lăsați comentariile critice și argumentele analitice pentru peste 21 de zile, așa încît să vă acordați o șansă să acceptați sau nu validitatea lor în existența dumneavoastră.

Construirea unei imagini de sine adecvate este ceva care durează o viață întreagă. Ca atare, nu poți reuși un progres care durează o viață în doar trei săptămîni. Poți obține niște ameliorări în aceste trei săptămîni, care uneori pot fi considerabile.

CE ÎNSEAMNĂ SUCCESUL

Cum am folosit cuvintele „succes” și „de succes” deseori în această carte, cred că este important să le definesc de la bun început.

Așa cum folosesc eu noțiunea de „succes”, ca nu are nimic de-a face cu simbolurile prestigiului, ci doar cu realizările creatoare. Cu alte cuvinte, nimeni n-ar trebui să încerce să fie „un succes”, ci „de succes”. Încercarea de a fi „un succes”, adică dobîndirea unui prestigiu înseamnă nevroze, frustrări și nefericire. Încercarea de a fi „de succes” înseamnă nu numai o reușită materială, ci și satisfacție, împlinire și fericire.

Noah Webster definea succesul drept „împlinirea satisfăcătoare a unui scop vizat”. Încercarea creatoare de atingere a unui scop important pentru *dumneavoastră*, ca urmare a nevoilor profunde, a aspirațiilor și a talentului (și nu ca simboluri pe care „marea masă” așteaptă să le expuneți), aduce fericire, precum și succes, pentru că veți funcționa așa cum v-a fost dat. Omul, prin natura sa, este o ființă care se zbate mereu pentru un scop. Și pentru că omul așa este „conceput”, el nu este fericit pînă ce nu funcționează ca atare, deci nu se luptă pentru un scop. De aceea, adevăratul succes și adevărata fericire nu numai că merg mină în mină, dar se și sporesc reciproc.

CAPITOLUL 1

Imaginea personală: cheia dumneavoastră spre o viață mai bună

În ultimii zece ani, a avut loc o adevărată revoluție în domeniul psihologiei, al psihiatriei și al medicinei.

Noi teorii și concepte referitoare la „sine” au fost dezvoltate și s-au făcut descoperiri clinice de către psihologi și de către psihiatri, dar și de către chirurgii esteticieni sau, cum se mai spune, „chirurghi plasticieni”. Noi metode au reieșit din aceste descoperiri și au avut loc schimbări majore în privința personalității, a sănătății și aparent chiar și a capacităților și talentelor fundamentale. Eșecurile cronice au devenit succese. Elevii cu note proaste au ajuns cu „zece pe linie” în doar cîteva zile și fără meditații. Personalitățile timide, retrase, inhibitate au devenit fericite și îndrăznețe.

În ianuarie 1959, T.F. James rezuma astfel în revista **Cosmopolitan** rezultatele obținute de diverși psihologi și medici:

Înțelegerea psihologiei sinelui poate însemna diferența dintre reușită și eșec, dintre dragoste și ură, dintre amărăciune și fericire. Descoperirea adevăratului eu poate salva căsniciile destrămate, poate remodela o carieră greșită și transforma victimele «eșecului de personalitate». Pe alt plan descoperirea adevăratului eu înseamnă diferența dintre libertate și obligațiile de a se conforma.

Cheia pentru o viață mai bună

Cea mai importantă descoperire psihologică a acestui secol este cea a „imaginii personale”. Indiferent că ne dăm seama sau nu, absolut toți avem o imagine mentală a noastră.

Poate fi una vagă și prost definită, dar conștientul nostru o sesizează. S-ar putea uneori chiar să nu fie recognoscibilă de către conștient, dar ea există pînă la cele mai mici amănunte. Imaginea personală este părerea noastră despre „ce fel de persoană sînt”. Ea a fost creată din propriile noastre *convingeri* despre noi înșine. Dar majoritatea acestor convingeri despre noi înșine s-au format în subconștient din experiențele trecutului, din succese și eșecuri, din umilințe, din triumfuri și din felul cum au reacționat alții față de noi, mai ales în prima copilărie. Din toate acestea noi am construit mental un „sine” (sau o imagine de sine). De îndată ce o idee sau o convingere despre noi intră în imagine, ea devine automat „adevărată” în ceea ce ne privește. Noi nu-i punem la îndoială validitatea, ci acționăm conform ei *ca și cum ar fi fost reală*.

Această imagine personală devine o cheie de aur pentru a trăi mai bine din cauza a două importante descoperiri:

(1) Toate acțiunile dumneavoastră, sentimentele și comportamentul — chiar și capacitățile dumneavoastră — sînt întotdeauna în concordanță cu imaginea personală.

Pe scurt, veți acționa „conform” persoanei pe care o concepeți în ceea ce vă privește. Și nu numai atît. Pur și simplu nu puteți acționa altfel, în ciuda tuturor eforturilor conștiente și a voinței. O persoană care se percepe drept „tip-eșec” va găsi o cale spre eșec în ciuda tuturor bunelor sale intenții sau a voinței, chiar dacă șansa îi pică literalmente în brațe. Persoana care se concepe drept o victimă a nedreptății, drept cel căruia „îi este scris să sufere”, invariabil va găsi ocazii care să-i demonstreze această părere.

Imaginea personală este o „premisa”, o bază pe care se construiește întreaga personalitate, comportamentul și chiar și o parte din întâmplări. Din această cauză, experiențele noastre par să verifice, și deci să întărească imaginea noastră personală, ajungîndu-se la un cerc vicios din care nu se mai poate ieși.

De exemplu, la un școlar care se percepe drept un elev de nota patru sau unul care se socotește „slab la matematică”, invariabil carnetul său de note va confirma această opinie. El are astfel „dovada”. O tîină care are o imagine de sine conform căreia nimeni n-o place, se va trezi că este evitată la balurile școlare. Ea pur și simplu invită această reacție de respingere. Expresia ei jalnică, maniera sa veșnic abătută, nerăbdarea de a plăcea sau ostilitatea subconștientă față de cei pe care anticipează că o vor jigni — toate acestea fac să fie îndepărtați cei pe care i-ar fi putut atrage. În același fel, un agent de vînzări sau un om de afaceri va încerca să demonstreze că experiența sa „dovedește” că are o imaginea personală corectă.

Din pricina acestei „dovezi” obiective, rareori i se întîmplă unei persoane ca problema propriu-zisă să fie în imaginea personală sau în evaluarea de sine. Încercați să-i spuneți școlarului că el doar „crede” că nu poate stăpîni algebra, și se va îndoii de sănătatea dumneavoastră mentală. El a tot încercat, dar carnetul de note este dovada. Încercați să-i spuneți unui agent de vînzări că i se pare că nu poate cîștiga peste o anumită sumă și el vă va demonstra cu caietul de comenzi. Știe prea bine cît de mult s-a străduit și n-a reușit. Și totuși, așa cum vom constata ceva mai tîrziu, au intervenit uneori schimbări aproape miraculoase, atît în notele elevilor, cît și în cîștigurile agenților de vînzări atunci cînd au reușit să-și schimbe imaginea.

(2) Imaginea personală poate fi schimbată. Numeroase cazuri au demonstrat-o, subliniind că nimeni nu este nici prea tînăr, nici prea bătrîn ca să-și schimbe imaginea personală, și drept care să înceapă o viață nouă.

Unul dintre motivele care păreau atît de dificile în schimbarea obiceiurilor personalității sau felului de viață ale unei persoane era faptul că pînă atunci aproape nici un efort de schimbare nu s-a îndreptat asupra circumferinței eului ca să zic așa, ci doar asupra centrului său. Mulți pacienți mi-au spus ceva de genul: „Dacă este vorba de «gîndirea pozitivă», să știi că am mai încercat-o, dar în cazul meu nu funcționează.” Și totuși, invariabil, s-a dovedit că acești indivizi au folosit „gîndirea pozitivă” sau au încercat să o folosească, fie asupra unor chestiuni exterioare, fie în cazul unor obiceiuri sau al unor defecte de caracter. („O să obțin slujba asta”, „Am să fiu mai calm și mai relaxat pe viitor”,

„Această fuzionare o să fie în favoarea mea" etc.) Ei însă nu s-au gîndit niciodată să-și schimbe gîndirea de „sine" pentru a reuși aceste lucruri.

Iisus ne-a avertizat că este o nebunie să pui un petic dintr-un material nou pe o haină veche sau să torni vin nou în sticle vechi. „Gîndirea pozitivă" nu poate fi folosită în mod eficient ca un petic sau o cîrjă ale aceleiași imagini personale. De fapt, este practic imposibil să te gîndești la o anumită situație atîta vreme cît ai o părere negativă despre tine. Numeroase experiențe au demonstrat că atunci cînd părerea este schimbată, alte lucruri *concordă* cu noua părere de sine și astfel totul este mai ușor de realizat fără stres.

Una dintre experiențele cele mai de început, dar și cele mai convingătoare, a fost făcută de răposatul Prescott Lecky, unul dintre pionierii psihologiei imaginii personale. Lecky concepea personalitatea drept „un sistem de idei" care *trebuie să pară* consecvente între ele. Ideile inconsecvente cu sistemul sînt respinse, „nu sînt crezute", și deci nu sînt respectate. Ideile care *par* să fie consecvente cu sistemul sînt acceptate, în centrul sistemului de idei, cheia de boltă, baza pe care se construiește restul se află „eul ideal" al individului, „imaginea sa personală" sau părerea de sine. Lecky era profesor la o școală și a avut ocazia să-și testeze teoria pe mii de elevi.

Lecky avea următoarea teorie: cauza pentru care un elev are probleme la o anumită materie poate fi convingerea (din punctul de vedere al elevului) că este inutil să învețe. Lecky credea totuși că dacă poți să schimbi părerea de sine a elevului, părere care întărește acest punct de vedere, abordarea față de materia respectivă se poate schimba în consecință. Dacă elevul poate fi convins să-și modifice autodefinirea, se va schimba și capacitatea sa de învățare. Și așa a fost. Un elev care scria greșit 55 de cuvinte din 100 și picase la atâtea materii încît repetase clasa, a reușit după un an să scrie corect 91 de cuvinte din 100, devenind unul dintre cei mai mari specialiști în ortografie din școală. Un băiat care fusese dat afară de la liceu din cauza notelor proaste a reușit să intre la Universitatea Columbia cu „zece". O fată care picase de patru ori la latină, după trei discuții cu pedagogul școlii a terminat cu 8,40. Un băiat căruia un birou de testări îi spusese că nu are nici o înclinație pentru engleză, a cîștigat o mențiune onorifică anul următor la un concurs literar.

Problema acestor elevi nu era că ar fi fost tîmpiți sau lipsiți de orice talent, ci că aveau o imagine personală inadecvată („N-am eu minte de matematică", „Pur și simplu nu sînt în stare să ortografiez"). Ei se „identificau" cu greșelile și eșecurile lor. În loc să spună „N-am luat notă de trecere la lucrare" (ceea ce era o remarcă faptică și descriptivă), ei au ajuns la concluzia „Sînt un ratat". În loc să spună „Am picat la această materie", și-au zis „Sînt un tip care nu e în stare să ia notă de trecere". Pentru cei care i-ar interesa să afle mai multe despre scrierile lui Lecky, aș recomanda să intre în posesia unui exemplar al cărții *Concordanța cu sine — o teorie a personalității*, The Island Press, New York, N.Y.

Lecky a folosit aceeași metodă și ca să-i vindece pe elevi de alte obiceiuri proaste cum ar fi rosul unghiilor și bîlbîiala.

Și în fișele mele am cazuri la fel de convingătoare. De exemplu, cel care se temea atît de tare de străini că nu mai avea curaiul să iasă din casă și care acum tine conferințe. Agentul de vânzări care-și pregătise deja o cerere de demisie pentru că „nu-i bun de meseria asta" și care șase luni mai tîrziu era cel mai bun dintre 100 de agenți de vânzări. Preotul care se gîndea să se pensioneze din pricina „nervilor" și a tensiunii pe care o resimțea cînd trebuia să-și pregătească predica săptămînală și care acum ține cîte trei asemenea predici pe săptămîină pe lingă cea de duminică și nu mai simte nici cea mai mică nervozitate.

Cum a ajuns un chirurg estetician să se intereseze de psihologia imaginii personale

La prima vedere pare a nu fi aproape nici o legătura între chirurgie și psihologie. Și totuși, chirurgia plastică a fost prima care a sesizat existența „imaginii personale" și a pus anumite întrebări care au dus la importante descoperiri psihologice.

Cînd am început să practic meseria de chirurg estetician cu mulți ani în urmă, am fost uluit de schimbările majore și bruște de caracter și de personalitate care au rezultat adesea în urma corectării unui defect facial. Schimbarea imaginii fizice în multe cazuri pare-se că poate crea *o cu totul altă persoană*. În foarte multe cazuri, bisturiul pe care l-am ținut în mîină a devenit un fel de baghetă fermecată, care nu numai că l-a modificat fizic pe pacient, dar i-a schimbat și întreaga viață. Cel timid și retras a devenit îndrăzneț și

curajos. Un băiat „cretin” și „dobitoc” s-a transformat într-un tânăr vioi și strălucit care a devenit director la o firmă importantă. Un agent de vânzări care-și pierduse mîna și încrederea în sine a devenit un model de încredere în sine. Și poate cel mai izbitor este cazul criminalului „înraît” care s-a schimbat aproape peste noapte dintr-un tip incorrigibil care n-avea nici cea mai mică dorință de schimbare într-un deținut model, care a fost eliberat pe cuvînt și și-a asumat mai tîrziu răspunderi la nivelul societății.

Acum vreo 20 de ani am prezentat multe cazuri asemănătoare în cartea mea *Alt chip — alt viitor*. După publicarea sa, dar și a unor articole în reviste proeminente, am fost bombardat cu întrebări de către criminologi, sociologi și psihiatri.

Mi-au pus și întrebări la care n-am putut răspunde, dar care m-au determinat să caut mai departe. Ciudat este că am învățat la fel de mult, dacă nu chiar mai mult, din eșecuri decît din succese.

Succesele erau ușor de explicat. Băiatul cu urechile prea mari, căruia i se spunea că arată ca un taxi cu portierele deschise fusese centrul batjocurii o întreagă viață, de multe ori fiind chiar interpelat cu cruzime. Orice asociere cu tovarășii de joacă însemna umilințe și durere. Și atunci, de ce să nu evite contactele sociale? Era firesc să se teamă de oameni și să se retragă în sine. Era cumplit de speriat să se exprime în vreun fel și nu e de mirare că începuse să fie considerat un dobitoc. După ce urechile i-au fost corectate, i s-a părut normal ca, atunci cînd nu a mai existat cauza momentelor jenante și a umilințelor, să-și asume un rol normal în viață — ceea ce a și făcut.

Sau gîndiți-vă la agentul de vânzări care a fost desfigurat ca urmare a unui accident de mașină. În fiecare dimineață cînd se bărbiera, vedea oribila cicatrice de pe obraz care îl desfigura și grotesca lui gură strîmbă. Pentru prima dată în viață, devenise dureros de conștient de sine. Ii era rușine cu el, și simțea că probabil și ceilalți îl găsesc respingător. Cicatricea devenise o obsesie pentru el. Era „altfel” decît ceilalți, începuse „să se întrebe” ce gîndeau ceilalți despre el. Curînd, eul său avea să fie și mai mutilat decît chipul. Începuse să-și piardă încrederea în sine. Devenise amar și ostil. Curînd, aproape toată atenția s-a concentrat asupra sa și scopul său principal a devenit ocrotirea eului său și evitarea situațiilor care ar putea duce la umiliri. Era ușor de înțeles cum corectarea unei desfigurări faciale și recăpătarea unui chip „normal” vor atîrna mult în balanță în întreaga atitudine a acestui om, în sentimentele sale de sine, toate ducînd la un succes mult mai mare în muncă.

Și ce se întîmplă cu excepțiile în care oamenii nu se schimbă? Ducea care întreaga ei viață a fost extrem de timidă pentru că avea un enorm neg pe nas? Deși în urma operației căpătase un nas clasic și un chip cu adevărat frumos, ea a continuat să joace rolul răstuștei celei urîte, al surorii nedorite, care nu va reuși niciodată să facă pe cineva să se uite la ea. Dacă într-adevăr bisturiul era fermecat, de ce nu acționa și în cazul ducesei?

Sau ce se întîmplă cu toți ceilalți care dobîndiseră chipuri noi, dar continuau să aibă vechea personalitate? Sau cum putea fi explicată reacția celor care insistau, spunînd că operațiile estetice *n-au nici un efect* asupra aparenței lor exterioare? Orice chirurg estetician a trecut prin așa ceva și probabil că a fost la fel de contrariat ca mine. Indiferent cît este de majoră schimbarea, exista anumiți pacienți care insistă spunînd: „Arăt exact ca mai înainte, n-ai făcut nimic”. Prietenii, chiar și familia, abia de-l mai recunosc și sînt entuziasmați de noua „frumusețe”, dar pacientul insistă spunînd că schimbarea este minoră sau inexistentă, practic negînd orice schimbare. Compararea fotografiilor „dinainte” și „de după” nu ajută la mare lucru, ci cel mult îl face pe pacient și mai ostil. Printr-o ciudată alchimie mentală, pacientul gîndește așa: „Sigur că văd și eu că negul nu mai există pe nas, dar nasul în sine *arată* absolut la fel”, sau „Nu se mai vede cicatricea, dar ea *tot* acolo e”.

Cicatricea care provoacă mîndrie în loc de rușine

Un alt factor important în căutarea imaginii personale este că nu toate cicatricile sau desfigurările înseamnă rușine și umilințe. Cînd eram încă student la medicină în Germania, am cunoscut un coleg foarte mîndru de „cicatricea lui de sabie”, de parcă ar fi fost ca o decorație pentru un american. Dueliștii erau elita societății universitare și o cicatrice facială demonstra că aparții acestei lumi. Pentru acești băieți, *achiziționarea* unei cicatrice oribile pe obraz avea același efect psihologic cu îndepărtarea cicatricei de pe obrazul pacientului meu agent de vânzări. În batrînul New Orleans, o creolă purta cam tot așa un petec pe ochiul lipsă. Am început să înțeleg că bisturiul în sine nu avea puteri magice.

Cuiva putea să-i producă o cicatrice, iar altcuiva putea să i-o îndepărteze cu aceleași rezultate psihologice.

Misterul urîteniei imaginare

Pentru o persoană handicapată de un real defect congenital, sau care suferă de o desfigurare facială ca urmare a unui accident, chirurgia estetică poate face într-adevăr minuni. Din aceste cazuri cu ușurință poate reieși teoria că acesta ar fi leacul tuturor nevrozelor, nefericirilor, eșecurilor, temerilor, anxietăților sau lipsei de încredere. Ele toate ar putea fi îndepărtate prin chirurgia estetică a defectelor exterioare. Și totuși, conform acestei teorii, persoanele cu chipuri normale sau acceptabile ar trebui să nu sufere nici un handicap psihologic. Ar trebui să fie vesele, fericite, încrezătoare, lipsite de griji și neliniști. Dar știm cu toții prea bine că lucrurile nu stau așa.

O asemenea teorie nu poate explica situația pacienților care vin la cabinetul unui chirurg estetician cu dorința de a face un „lifting” ca să-și îndrepte o urîtenie imaginară. Există femei de 35 sau de 45 de ani care sînt convinse că arată „bătrîne”, deși sînt perfect normale și în cele mai multe cazuri extraordinar de atrăgătoare.

De obicei, fetele tinere sînt convinse că sînt „urîte” și asta doar pentru că gura, nasul sau dimensiunea bustului nu corespund perfect cu ceea ce văd ele în filme. Există și bărbați care *cred* că urechile lor sînt prea mari sau nasul prea lung. Nici un chirurg estetician care-și respectă etica profesională nu-i va opera pe aceștia, ci doar escrocii, așa-numiții „doctori de frumusețe”, pe care nu-i acceptă nici o asociație medicală, pentru că nimeni nu vrea asemenea indivizi lipsiți de scrupule.

Acest tip de „urîtenie imaginară” este foarte frecvent. Un sondaj recent făcut într-o școală a arătat că 90% dintre elevi erau nemulțumiți într-un fel sau altul de cum arătau. Cum există și cuvintele „normal” și „mediu”, este clar că nu se poate ca 90% din populație să fie „anormală” sau „diferită” sau „cu probleme” fizice. Și totuși, sondaje similare au demonstrat că același procentaj al populației în general găsește un motiv de rușine în privința imaginii fizice.

Acești oameni reacționează *ca și cum* ar suferi de o desfigurare propriu-zisă. Simt aceeași rușine. Au aceleași temeri și neliniști. Capacitatea lor de a „trăi” din plin este blocată de aceleași obstacole psihologice. „Cicatricele” lor, deși mentale și afective, și nu fizice, sînt la fel de epuizante.

Imaginea personală, adevăratul secret

Descoperirea imaginii personale explică toate discrepanțele aparente despre care am discutat. Ea este numitorul comun, *factorul determinant* în toate cazurile studiate, atît cînd este vorba de eșecuri, cît și de succese.

Secretul este următorul: pentru a „trăi” cu adevărat, adică pentru a găsi viața satisfăcătoare de rezonabilă, este nevoie de o imagine personală adecvată și realistă pe care s-o acceptăm. Trebuie să vă acceptați singuri. Trebuie să vă stimați. Trebuie să aveți un eu în care să aveți încredere și în care să credeți. Trebuie să fie un eu de care să nu vă fie rușine și pe care să-l puteți exprima liber, creator, neîncercînd să-l ascundeți. Trebuie să aveți un eu care să corespundă realității, pentru a funcționa eficient în lumea reală. Trebuie să vă cunoașteți atît punctele tari, cît și punctele slabe, și să fiți onest în ambele direcții. Imaginea dumneavoastră personală trebuie să fie o aproximare rezonabilă a „dumneavoastră”, nefiind nici mai mult decît ceea ce sînteți, dar nici mai puțin.

Atunci cînd această imagine personală este intactă și sigura, vă simțiți „bine”. Cînd este amenințată, vă simțiți neliniștit și nesigur. Cînd este potrivită și vă simțiți întru totul mîndri de ea, căpătați încredere de sine. Vă simțiți liber să fiți „dumneavoastră înșivă” și să vă exprimați ca atare. Atunci funcționați optim. Atunci cînd imaginea personală devine obiect de rușine, aveți tendința s-o ascundeți, și nu s-o etalați. Exprimarea creatoare este blocată, deveniți ostil și greu de abordat.

Dacă o cicatrice pe față întărește imaginea personală (ca în cazul duelistului german), cresc în egală măsură și respectul de sine și încrederea în sine. Dacă o cicatrice pe față diminuează imaginea personală (ca în cazul agentului de vânzări), rezulta o pierdere a respectului și încrederii de sine.

Cînd prin chirurgie estetică este corectată o desfigurare facială, intervine o schimbare psihologică majoră *doar dacă* există o corectură corespunzătoare a imaginii personale

mutilate. Uneori, o imagine de sine desfigurată continuă să persiste chiar și după o operație reușită, așa cum „membrul fantomă” continuă să provoace durere la ani de zile după ce a fost amputat brațul sau piciorul respectiv.

Încep o nouă carieră

Aceste observații mi-au îndreptat pașii spre o nouă carieră. Acum vreo 15 ani m-am convins că cei care vin la chirurgul estetician au nevoie de mai mult decât de o simplă operație, iar alții chiar n-au nevoie deloc de o operație. Dacă aveam să-i tratez pe acești pacienți drept persoane și nu drept nas, ureche, gură, mână sau picior, puteam să le ofer ceva mai mult. Trebuia să fiu în stare să le demonstrez cum se poate obține un lifting spiritual, cum pot fi îndreptate cicatricile afective, cum își pot schimba atitudinea și gânduri le în egală măsură cu prezența fizică.

Acest studiu a fost extrem de rodnic. Astăzi sînt și mai convins că lucrul pe care ni-l dorim cel mai tare în adîncul sufletului nostru este mai multă VIAȚA. Fericirea, succesul, liniștea sufletească, sau indiferent ce vi se pare a fi suprema perfecțiune, în esență reprezintă mai multă viață. Cînd experimentăm emoții ca urmare a fericirii, a încrederii de sine și a succesului, de fapt ne bucurăm și mai mult de viață. În măsura în care blocăm capacitățile noastre și ne frustrăm harul de la Dumnezeu, îngăduindu-ne să trăim clipe de neliniște, teamă, învinuire, ură de sine, sufocăm astfel pur și simplu forța vitală pe care o avem la dispoziție, întorcînd spatele darului pe care îl avem de la Creatorul nostru. Și asta pînă acolo cînd, negînd darul vieții, ne dorim moartea.

Programul pentru o viață mai bună

După părerea mea, în ultimii 30 de ani psihologia a devenit mult prea pesimistă în privința omului și a potențialului său de schimbare și măreție. Avînd în vedere că psihologii și psihiatrii au mai ales de-a face cu ceea ce se cheamă „anormalitate”, literatura de specialitate se refera aproape exclusiv la diversele anormalități și la tendințele de autodistrugere ale omului. Din păcate, mulți oameni au citit atîtea despre asta, încît au început să privească cu ură „instinctul distructiv”, vina, învinuirea și toate celelalte comportamente negative „normale” ale omului. O persoană obișnuită se simte extrem de fără putere cînd se gîndește să-și adune toată voința împotriva acestor forțe negative ale naturii umane, pentru a ajunge la sănătate și fericire. Dacă într-adevăr asta ar fi imaginea reală a naturii umane și a condiției umane, „progresul personal” ar deveni un lucru inutil.

Și totuși eu cred, și experiențele pacienților mei au confirmat-o, că nu trebuie să faceți totul singur. Există în fiecare dintre noi „instinctul de conservare”, care acționează în direcția sănătății, a fericirii și a tot ceea ce înseamnă mai multă viață pentru cineva. Acest „instinct de conservare” lucrează *(in favoarea dumneavoastră* prin ceea ce eu numesc Mecanismul creator sau atunci cînd este întrebuițat corect, „Mecanismul succesului” existent în fiecare ființă umană în parte.

Noi puncte de vedere științifice referitoare la „subconștient”

Noua știință a ciberneticii ne-a furnizat dovezi convingătoare ale așa-numitului „subconștient”, el ne fiind o „minte”, ci un mecanism care încearcă să atingă un scop, un „servomecanism” constînd din creier și sistem nervos, prin intermediul căruia noi ne comandăm și folosim mintea. Cel mai recent concept este că omul nu are două minți, ci una singură, și anume conștientul care „operează” ca un mecanism automat de atingere a scopului fixat. El funcționează foarte asemănător felului în care o face servomecanismul electronic în privința principiilor fundamentale, dar este cu mult mai minunat și mai complex decât orice creier electronic sau rachetă ghidată ce a fost vreodată inventată de om.

Acest mecanism creator interior este impersonal. El funcționează automat și impersonal pentru atingerea scopurilor succesului și fericirii sau ale nefericirii și eșecului, în funcție de obiectivele pe care vi le-ați fixat. Dacă-i oferiți „scopuri de succes”, el va funcționa ca un „Mecanism al succesului”. Dacă-i oferiți scopuri negative, el va funcționa la fel de impersonal și de fidel ca „Mecanism al eșecului”.

Ca orice alt servomecanism, trebuie să aibă un scop precis, obiectiv, sau o „problemă” la care să lucreze.

Scopurile pe care le urmărește Mecanismul nostru creator sînt IMAGINI MENTALE, pe care

le-am creat folosindu-ne IMAGINAȚIA.

Imaginea-scop-cheie este imaginea personală.

Imaginea noastră personală oferă limitele de atingere ale oricărui scop în parte. Ea definește „zona posibilului”.

Ca orice alt servomecanism, mecanismul nostru creator funcționează conform unor informații și date pe care i le furnizăm (gîndurile noastre, convingerile, interpretările). Prin atitudinea noastră și interpretarea situațiilor, noi „descriem” problema la care să se lucreze.

Dacă furnizăm informații și date Mecanismului nostru creator, cum că sîntem nedemni, inferiori, incapabili (o imagine personală negativă), aceste date sînt prelucrate și se acționează în funcție de ele, ajungîndu-se la un „răspuns” sub formă de experiență obiectivă.

Ca orice alt servomecanism, **Mecanismul nostru creator** se folosește de aceste informații stocate sau de „memorie” atunci cînd acționează în rezolvarea problemelor curente sau reacționează la situațiile concrete.

Programul dumneavoastră pentru a trăi mai din plin constă înainte de toate în asimilarea cunoștințelor despre acest Mecanism creator sau sistem interior automat de ghidare și felul în care trebuie utilizat ca Mecanism al succesului, și nu ca Mecanism al eșecului.

Metoda în sine constă în învățarea, *practicarea și experimentarea* noilor obiceiuri de gîndire, imaginare, amintire și *acțiunea* pentru (1) dezvoltarea unei imagini personale adecvate și realiste și (2) folosirea Mecanismului dumneavoastră Creator pentru a folosi succesul și fericirea în atingerea unor scopuri anume.

Dacă vă puteți aminti, vă puteți îngrijora sau vă puteți lega șireturile la pantofi, înseamnă că puteți reuși.

Așa cum veți constata mai tîrziu, metoda folosită constă în crearea unor imagini mentale, experiență creatoare prin intermediul imaginației și formarea unor noi tipare de automatismee „acționând” „ca și cum așa ar fi”.

Deseori le spun pacienților: „Dacă vă puteți aminti, vă puteți îngrijora sau vă puteți lega șireturile la pantofi, nu veți avea nici o problemă în practicarea acestei metode.” Lucrurile pe care trebuie să le faceți sînt simple, dar trebuie să exersați și să „experimentați”. Vizualizarea, crearea mentală a imaginilor, nu este cu nimic mai dificilă decît ceea ce faceți atunci cînd vă amintiți o scenă din trecut sau vă îngrijorați asupra viitorului. Noile modele de acționare nu sînt cu nimic mai dificile decît „hotărîrea” necesară pentru a decide și apoi a vă lega șireturile la pantofi în fiecare dimineață alt fel, în loc ii o faceți „ca de obicei”, fără a fi nevoie de gîndire sau decizie.

CAPITOLUL 2

Descoperirea mecanismului dumneavoastră interior al succesului

S-ar putea să pară ciudat, dar este totuși adevărat că pînă acum cîțiva ani cercetătorii nici măcar nu știau cum funcționează creierul uman și sistemul nervos atunci cînd urmăresc atingerea unui scop, deci „cu țintă”. Ei știau ce se întîmplă, pentru că făcuseră nenumărate și meticuloase observații, dar nici o teorie nu scotea în evidență principiile prin care se stabilește legătura dintre aceste fenomene și un concept care să aibă un sens în sine. R.W. Gerard scria în iunie 1946 în ***Scientific Monthly*** referitor la creier și imaginație, că este trist dar adevărat că înțelegerea noastră ar fi aceeași chiar dacă n-am avea în craniu decît vată.

Totuși, cînd omul s-a hotărît să-și construiască un „creier electronic” și un mecanism de a-și atinge scopul, a *trebuit să* descopere și să utilizeze anumite principii fundamentale. Descoperindu-le, oamenii de știință au început să se întrebe: Oare tot așa funcționează și creierul omenesc, oare așa ne-a conceput Creatorul, cu un servomecanism cu mult mai performant decît orice creier electronic sau sistem de ghidare visate vreodată de om, *dar care operează conform aceluiași principii fundamentale?* Conform părerilor unor celebri ciberneticieni, cum ar fi dr. Norbert Wiener, dr. John von Neumann și alții, răspunsul este un „da” fără rezerve.

Sistemul încorporat de ghidare

Fiecare ființă vie are un sistem de ghidare încorporat sau un mecanism de atingere a scopului, instalat de Creator pentru a ajuta la atingerea scopului, care în termeni largi înseamnă „viața”. Într-o formă mai simplă, scopul este „să trăiești”, adică să supraviețuiești fizic în lupta cu cei din specia ta sau din alte specii. Mecanismul încorporat al animalelor se limitează la găsirea hranei și a adăpostului, la evitarea sau înfruntarea dușmanilor și întâmplării și la reproducere pentru asigurarea supraviețuirii speciilor.

La om, scopul „de a trăi” înseamnă mai mult decât o simplă supraviețuire. Pentru un animal, a „trăi” înseamnă pur și simplu împlinirea unor nevoi fizice. Omul are însă și niște nevoi afective și spirituale pe care animalele nu le au. În consecință, pentru om a „trăi” presupune mai mult decât supraviețuirea fizică și reproducerea pentru continuarea speciei. Înseamnă în egală măsură anumite satisfacții spirituale și afective. „Mecanismul încorporat al succesului” este mult mai performant decât al animalului. În plus față de a-l ajuta să evite sau să depășească primejdiile și „instinctul sexual” care ajuta la păstrarea rasei, Mecanismul succesului la om îl poate stimula să găsească răspunsuri la diverse probleme, să inventeze, să scrie poezii, să conducă o afacere, să vîndă mărfuri, să exploreze noi orizonturi în știință, să-și găsească o cît mai mare liniște sufletească și să-și dezvolte o personalitate mai complexă sau să atingă succesul sub orice altă formă de care este strins legat în ideea de „a trăi” sau a-și face viața mai intensă.

„Instinctul” succesului

O veveriță nu trebuie învățată cum să-și adune alunele și nici nu trebuie învățată cum să și le păstreze pentru iarnă. O veveriță născută primăvara încă nu știe ce e iarna. Și totuși, în toamna anului respectiv, o vezi adunîndu-și cu grijă alunele pe care le mănîncă în lunile de iarnă, cînd nu are altă hrană la dispoziție. O pasăre nu are nevoie să ia lecții ca să-și facă un cuib. Și nici să urmeze cursuri de navigație. Și totuși, păsările străbat mii de kilometri, uneori deasupra oceanului. Ele nu au ziare sau televizor care să le dea starea vremii și nici cărți scrise de exploratori sau pionieri ai păsărilor, care să le facă hărți pentru cînd pleacă în țările calde. Și totuși pasărea „știe” cînd vine vremea rece și exact unde este climă caldă, chiar dacă e la o distanță de mii de kilometri.

În încercarea de a explica aceste lucruri, de obicei spunem că animalele au un „instinct” care le ghidează. Analizați acest instinct și veți descoperi că îl ajută pe animal să se adapteze cu bine mediului înconjurător. Pe scurt, animalele au „instinctul succesului”.

Deseori uităm faptul că și omul are un instinct al succesului, cu mult mai grozav și mai complex decât cel al animalului. Creatorul nu l-a năpăstuit pe om. Ba chiar omul a fost extrem de binecuvîntat în această direcție.

Animalele nu-și pot alege scopurile. Scopurile lor (supraviețuirea și reproducerea) sînt prefixate, ca să zicem așa. Mecanismul succesului lor este limitat la aceste imagini încorporate ale scopului pe care noi le numim „instincte”.

Pc de altă parte, omul are ceva ce animalele n-au — Imaginație creatoare, căci omul, dintre toate creaturile, este mai mult decât atît, este un creator. Cu imaginația lui, el poate formula, o multitudine de scopuri. Omul singur își poate direcționa Mecanismul succesului folosindu-și imaginația sau capacitatea de a-și imagina.

Deseori ne gîndim la „Imaginația creatoare” ca aplicîndu-se doar poezilor, inventatorilor și celor asemeni lor. Dar Imaginația este creatoare în tot ceea ce facem. Chiar dacă nu au înțeles de ce sau cum este fixat mecanismul creator pentru a intra în acțiune, gînditori profunzi ai tuturor timpurilor, precum și încăpățînații „practici” au recunoscut acest fapt și s-au folosit de el. Napoleon spunea că „Imaginația conduce lumea”. „Imaginația, dintre toate resursele omului, este cea mai asemănătoare lui Dumnezeu”, spunea Glenn Clark. „Imaginația este cel mai important izvor al activității umane și sursa progresului... Distrugeți-o și condiția umană va stagna și vom ajunge niște brute”, spunea Dugold Stewart, celebrul filozof scoțian. Henry J. Kaiser susținea că „îți poți imagina viitorul”. El atribuia mare parte a reușitei sale în afaceri imaginației sale creatoare, dar și folosirii ei în mod pozitiv și constructiv;

CUM FUNCȚIONEAZĂ MECANISMUL SUCCESULUI

„Dumneavoastră” nu sînteți mașini.

Dar noile descoperiri în domeniul ciberneticii fac să se alunga la concluzia că, fizic, creierul și sistemul nervos formează un servomecanism pe care „dumneavoastră” îl folosiți și care funcționează foarte asemănător unui computer electronic sau unui instrument mecanic de căutare a atingerii scopului. Creierul dumneavoastră și sistemul nervos constituie un mecanism de atingere a scopului care operează automat pentru a reuși un anumit scop, asemănându-se mult cu principiul torpilei sau al rachetei care-și caută ținta îndreptându-se către ea. Servomecanismul dumneavoastră încorporat funcționează și ca „sistem de ghidare” pentru a vă îndrepta în direcția corectă și a atinge anumite obiective sau a reacționa corect la mediul înconjurător, dar și ca un „creier electronic”, care poate funcționa automat pentru a rezolva probleme, pentru a da răspunsurile necesare și a furniza noi idei sau „surse de inspirație”. În cartea sa **Computerul și creierul**, dr. John von Neumann spune că de fapt creierul omenesc are toate calitățile care există la computerele de tip analog sau digital.

Cuvântul „cibernetică” vine din greacă și înseamnă „cîrmaciul”.

Servomecanismele sînt în așa fel construite încît în mod automat ele „cîrmesc” spre scop, țintă sau „răspuns”.

„PSIHO-CIBERNETICA ” — UN NOU CONCEPT REFERITOR LA FELUL CUM FUNCȚIONEAZĂ CREIERUL DUMNEA VOASTRĂ

Atunci cînd concepem creierul uman și sistemul nervos drept un servomecanism care funcționează conform principiilor ciberneticii, avem un nou indiciu asupra felului în care acționează comportamentul uman.

Am hotărît ca acest nou concept să se numească Psiho-cibernetică: adică principiile ciberneticii aplicate la creierul uman.

Trebuie însă să repet: Psiho-cibernetica nu presupune că omul este o mașină. Mai degrabă înseamnă că omul are o mașină pe care o folosește. Să examinăm o parte din asemănările dintre servomecanismul mecanic și creierul uman.

CELE DOUĂ TIPURI GENERALE DE SERVOMECHANISM

Servomecanismele sînt împărțite în două tipuri: (1) cazul în care ținta, scopul sau „răspunsul” sînt cunoscute și obiectivul este atingerea sau îndeplinirea lor și (2) cazul în care ținta sau „răspunsul” nu sînt cunoscute, și obiectivul este descoperirea sau localizarea sa. Creierul omenesc și sistemul nervos operează în ambele direcții.

Un exemplu al primului tip este torpila automată sau detectorul de rachete. Ținta sau scopul sînt cunoscute — un vas sau un avion al dușmanului. Obiectivul este să ajungă la ele. Aceste mașini trebuie să „cunoască” ținta spre care se îndreaptă. Trebuie să aibă un oarecare sistem de propulsie, care sa le îndrepte în direcția respectivă, cea a țintei. Trebuie să fie echipate cu „senzori” (radar, sonar, detector de căldură etc.) care aduc informații referitoare la țintă. Aceste „organe senzoriale” fac ca mașina să fie informată dacă se află pe drumul corect (feedback pozitiv) și dacă nu cumva comite vreo eroare și iese de pe traiectorie (feedback negativ). Aparatul nu reacționează sau nu răspunde la un feedback pozitiv. Deja asta înseamnă că procedează corect. Adică „face ceea ce a început să facă”. Totuși trebuie să existe și un mecanism corector, care să reacționeze la feedback-ul negativ. Feedback-ul negativ informează mecanismul că este „ieșit din traiectorie”, prea la dreapta, și ca urmare mecanismul automat de corectare face modificarea necesară pentru a cîrmi aparatul mai spre stînga. Există și o „supercorecție”, deci prea mult la stînga, această greșală fiind făcută din pricina unui feedback negativ, și atunci mecanismul corector cîrmește din nou aparatul puțin mai la dreapta. Torpila își atinge scopul *mergînd înainte, făcînd greșeli* și corectîndu-le permanent. Printr-o serie de acțiuni în zig-zag, practic își „croiește” drumul spre obiectiv.

Dr. Norbert Wiener, care a fost un pionier în domeniul mecanismelor automate de atingere a obiectivelor în cel de-al doilea război mondial, crede că ceva similar se întîmplă și la nivelul sistemului nervos uman de cîte ori ai o activitate cu un scop — chiar și dintre cele mai simple, ca de exemplu luarea furculiței de pe masă.

Noi sîntem în stare să ne atingem scopul de a lua furculița printr-un mecanism automat, și nu prin „voință” sau simplă gândire. Tot ceea ce face creierul este să selecteze scopul și să acționeze asupra lui, furnizîndu-i informațiile necesare, pentru ca mecanismul automat, în cazul dat mîna, să corecteze traiectoria.

La început, spunea dr. Wiener, doar un anatomist ar putea să determine ce mușchi sînt implicați în ridicarea furculiței. Chiar dacă ați ști, tot nu v-ați spune în mod conștient: „Trebuie să-mi contractez mușchii umărului, să-mi ridic brațul, și acum trebuie să-mi contractez tricepșii ca să întind brațul etc.” Pur și simplu mergeți și luați furculița și nu sînteți conștienți de ordinele pe care le dați mușchilor dumneavoastră și nici nu contabilizați cîtă contracție musculară este necesară.

Cînd DUMNEAVOASTRĂ selectați scopul și declanșați acțiunea, totul este preluat de un mecanism automat. Întîi de toate, ridicați furculița sau faceți alte mișcări similare pe care le-ați mai făcut. Mecanismul dumneavoastră automat a „învățat” ceva din reacția corectă necesară. După care mecanismul automat folosește datele feedback-ului furnizate creierului de către ochi, care vă spun „gradul în care furculița nu a fost luată de pe masă”. Aceste date de feedback dau posibilitatea mecanismului automat să corecteze permanent mișcarea mîinii dumneavoastră pînă ce este cîrmită spre furculiță.

În cazul unui copilăș care abia a învățat să-și folosească mușchii este mult mai evidentă încercarea de corectare a mișcării cînd vrea să ajungă la o jucărie. Copilul are foarte puține „informații înmagazinate” după care să se ghideze. Mîna lui bîjbîie pe măsură ce încearcă să ajungă la jucărie. Aceasta este caracteristic momentului învățării, pentru că atunci cînd el are loc, corecția este tot mai fină. Putem observa asta la o persoană care abia a învățat să conducă o mașină și care „supercorectează” și merge în zig-zag pe stradă.

Și totuși, o dată ce ai obținut un răspuns corect sau „de succes”, acesta este „reținut” pentru a fi folosit și pe viitor. Mecanismul automat multiplică atunci această reacție de succes în situații viitoare. El a „învățat” cum să reacționeze cu succes. El „își amintește” succesele și își uită eșecurile, repetă acțiunile de succes fără să le mai conștientizeze, acestea transformîndu-se într-un obicei.

Cum găsește creierul dumneavoastră răspunsuri la probleme

Să presupunem că este întineric în cameră, deci nu puteți vedea furculița. Știți sau sperați ca ea să fie pe masă, împreună cu alte obiecte. Instinctiv, mîna dumneavoastră o să înceapă să „pipăie” înainte și înapoi, facînd niște mișcări în zig-zag (sau „scanînd”), respingînd obiect după obiect, pînă ce dați de furculiță și o „recunoașteți”. Acesta este un exemplu al celui de-al doilea tip de servomecanism. Amintirea unui nume temporar uitat este un alt exemplu. Un „scanner” în creierul dumneavoastră caută printre amintirile acumulate pînă ce „recunoaște” numele corect. Un creier electronic rezolvă problema în același fel. Întîi de toate, o mulțime de date trebuie introduse în mașină. Această înmagazinare sau înregistrare a informațiilor reprezintă „memoria mașinii”. Se pune o problema aparatului. El caută în memorie pînă cînd localizează unicul „răspuns” valabil care îndeplinește toate condițiile problemei. Problema și răspunsul constituie împreună „un tot”, o situație, o structură. Cînd parte a acestei situații sau structuri (problema) este furnizată aparatului, el localizează doar „părțile care lipsesc” sau cărămida cu dimensiunea ideală, ca să zicem așa, pentru completarea unei structuri.

Cu cît știm mai multe despre creierul omenesc, cu atît el se aseamănă tot mai tare în privința funcțiilor sale cu un servomecanism. De exemplu, dr. Wilder Penfield, medic la Institutul de neurologie din Montreal, ne-a informat recent la o intălnire a Academiei Naționale de Știință că a descoperit un mecanism de înregistrare într-o mică zonă a creierului, care aparent reține tot ceea ce a experimentat vreodată o persoană, dar și observă și învață. În timpul unei operații pe creier, în care pacienta era complet trează, dr. Penfield a atins o mică zonă a cortexului cu un instrument chirurgical. Dintr-o dată pacienta a exclamat că „retrăiește” un incident din copilărie pe care în mod conștient îl uitase. Alte experiențe în această direcție au dus la aceleași rezultate. În anumite zone ale cortexului, pacienții nici măcar nu-și „amintesc” experiențele trecute, ci le retrăiesc, experimentînd cît se poate de realist toate imaginile, sunetele și senzațiile experienței inițiale. E ca și cum experiențele trecutului ar fi fost înregistrate pe o casetă și apoi revăzute. Rămîne însă în continuare un mister cum un mecanism atît de mic precum creierul omenesc poate înmagazina un număr atît de mare de informații.

Neurofizicianul britanic W. Grey Walter spunea că cel puțin zece miliarde de celule electronice ar fi necesare pentru a face o copie a creierului omenesc. Aceste celule ar ocupa cam 500 de mii de metri cubi și alte cîteva milioane de metri cubi ar mai fi necesare pentru „nervi” sau cabluri. Puterea necesară pentru operare ar fi de un miliard de wați.

O privire asupra mecanismului automat în acțiune

Ne minunăm de precizia detectorului de rachete, care poate într-o fracțiune de secundă să fixeze locul de interceptare și „să fie acolo” exact în momentul în care se face contactul.

Și totuși, oare nu același lucru la fel de extraordinar se întâmplă de fiecare dată când un jucător de baseball prinde o minge din zbor? Pentru a calcula unde va cădea mingea sau unde va fi „punctul de interceptare”, trebuie să țină cont de viteza mingii, curbura căderii, direcția, vuitul, viteza inițială și scăderea progresivă a vitezei. El trebuie să facă toate aceste calcule atât de rapid, încât „să-și ia zborul” încă din clipa în care mingea a fost lovită. După care trebuie să calculeze cât de repede trebuie să alerge și în ce direcție pentru a ajunge în punctul în care să intercepteze exact mingea. Jucătorul nici nu se gîndește la așa ceva. Mecanismul său încorporat de atingere a scopului calculează pentru el toate aceste date pe care le furnizează ochilor și urechilor sale. Computerul din creierul său preia informația, o compară cu datele deja existente (amintiri ale altor succese sau eșecuri în prinderea mingii din zbor). Toate aceste calcule necesare se fac într-o fracțiune de secundă și se dau ordine precise mușchilor picioarelor sale. după care el „doar aleargă”

Știința poate construi computerul, dar nu și operatorul

Dr. Wiener susține că într-un timp relativ scurt oamenii de știință vor putea construi un creier electronic, comparabil celui uman. „Cred că lumea este deja conștientă de avantajele și dezavantajele aparatelor electronice, comparativ cu creierul Uman.” „Numărul comutatoarelor la nivelul creierului uman depășește cu mult numărul lor la nivelul oricărui computer, chiar și al celor care urmează să fie proiectate în viitorul apropiat.”

Chiar dacă un asemenea aparat ar fi construit, n-ar avea cine să-l „opereze”. Computerul nu are un creier și nici un „eu”. El nu-și poate pune singur întrebări. El n-are imaginație și nu-și poate fixa singur scopuri. Nu poate discerne care scopuri merită și care nu. Nu are emoții, nu poate „simți”, el funcționează doar pe noi date furnizate de către un operator de date de feedback, pe care și le-a luat din „organele senzoriale” și din informații înmagazinate anterior.

Există oare o înmagazinare infinită de idei, noțiuni și putere?

Mulți mari gînditori ai tuturor timpurilor au crezut că „informația înmagazinată” a omului nu este limitată de amintirile sale referitoare la experiențele trecutului sau la faptele deja învățate. „Există o minte comună tuturor oamenilor”, spunea Emerson, care compara mintea noastră individuală cu golfululele oceanului universal al minții.

Edison credea că o parte din ideile sale provin dintr-o surii exterioară. Odată, când i s-a făcut un compliment pentru o Idee creatoare, el nu și-a asumat meritele, spunînd că „ideile plutesc în aer” și că dacă el nu ar fi descoperit respectivul lucru, l-ar fi descoperit altcineva.

Dr. J.B. Rhine, șeful catedrei Laboratorului de Parapsihologic al Universității Duke, a demonstrat în urma unor experiențe că omul are acces la noțiuni, fapte și idei nu doar prin intermediul memoriei sau al informațiilor înmagazinate din experiența acumulată. Prin experiențe științifice de laborator s-a demonstrat că există telepatie, clarviziune, previziune. Descoperirile sale, și anume că omul deține niște „factori extrasenzoriali” pe care el i-a numit „Psi” nu mai este pusă la îndoială de oamenii de știință, care și-au revizuit serios punctele de vedere. Cum spunea profesorul R.H. Thouless de la Universitatea Cambridge: „Realitatea acestor fenomene trebuie privită ca dovedită drept certitudine, așa cum este cazul cu tot ceea ce se studiază în mod științific.”

Dr. Rhine spunea: „Am descoperit că există o capacitate de dobîndire a noțiunilor, care transcende funcțiile senzoriale. Această capacitate extrasenzorială ne poate da informații în legătură cu diverse stări obiective, dar și subiective, de cunoaștere a lucrurilor, dar și a minților.” Se spune că Schubert i-a spus unui prieten că procesul său creator consta în „amintirea unor melodii” la care nici el, nici altcineva nu s-a gîndit vreodată.

Mulți artiști creatori, precum și psihologi care au studiat procesul creator au fost impresionați de similitudinea dintre inspirația creatoare, revelațiile bruște, intuițiile etc. și

memoria umană obișnuită.

Căutarea unei noi idei sau a unui răspuns la o problemă este de fapt foarte asemănătoare cu încercarea de a ne aminti un nume pe care l-am uitat. Știți sigur că numele este „acolo”, pentru că altfel nu l-ați căuta. Scannerul din creierul dumneavoastră caută în amintirile înmagazinate, pînă ce numele dorit este „recunoscut” sau „descoperit”.

Răspunsul există acum

În același fel, atunci cînd încercăm să găsim o nouă idee sau să răspundem unei probleme, trebuie să ne asumăm faptul că *răspunsul există deja undeva*, și să ne concentrăm să îl găsim. Dr. Norbert Wiener spunea: „O dată ce un om de știință atacă o anumită problemă, la care știe că are un răspuns, întreaga sa atitudine este schimbată. El știe deja în proporție de 50% care este răspunsul.” (Norbert Wiener, *Folosirea omenească a ființelor umane*, Houghton Mifflin, New York)

Atunci cînd intenționați să efectuați o muncă de tip creator, indiferent că este vorba de domeniul vânzărilor, afacerilor, al compunerii unui sonet, al îmbunătățirii relațiilor umane sau orice altceva, înseamnă că aveți un scop în gând, un obiectiv care trebuie atins, un răspuns „țintă” care, chiar dacă pare vag, va fi „recunoscut” atunci cînd va fi îndeplinit. Dacă într-adevăr vreți să faceți afaceri și aveți o dorință intensă, și vă gândiți din toate unghiurile la această problemă, mecanismul creator va funcționa și „scannerul” despre care am vorbit mai înainte va căuta prin informațiile înmagazinate sau va „tatonă” pînă va găsi un răspuns. El selectează cate o idee, cate un fapt sau o serie de experiențe anterioare și le corelează sau „le leaga între ele” într-un tot logic, care va „completa” situația inițială incompletă, „rezolvînd” ecuația, și deci problema. Când aceasta soluție este oferită conștientului — de obicei într-un moment neașteptat, cînd vă gândiți la cu totul altceva sau chiar într-un vis, atunci cînd conștientul doarme — se produce un „declic” și dintr-o dată „recunoașteți” că acesta este răspunsul pe care îl căutați.

În acest proces, oare mecanismul dumneavoastră creator are acces la informația înmagazinată într-o minte universală? Numeroasele experiențe cu creatori par să indice că așa este. Altfel cum ar fi posibil, de exemplu, să explicăm experiența lui Louis Agassiz, povestită de soția sa:

Se străduise din răputeri să descifreze o urma obscură a unui pește fosil pe o piatră în care se păstrase. Total dezorientat, a lăsat deoparte munca la un moment dat și a încercat să nu se mai gîndească la asta. Curând după aceea, s-a trezit într-o noapte convins fiind că atunci cînd încă dormea văzuse peștele în întregime ca și cum cineva l-ar fi refăcut perfect.

S-a dus dis-de-dimineață la *Jardin des Plantes*, gîndindu-se să se mai uite o dată la urma de pe piatră, în speranța să găsească un indiciu referitor la viziunea pe care o avusese. În zadar însă. Parcă nu mai distingea chiar nimic. Noaptea următoare a văzut din nou peștele, dar cînd s-a trezit i-a dispărut din memorie. Sperînd că experiența se va repeta, în cea de-a treia noapte și-a luat o hîrtie și un creion lîngă pat, înainte să meargă la culcare.

Spre dimineața, peștele i-a reapărut în vis, intîi vag, dar în cele din urmă extrem de clar, încît n-a mai avut nici un dubiu asupra trăsăturilor sale zoologice. Pe jumătate adormit, într-o beznă totală, a desenat pe hîrtia respectivă trăsăturile.

Dimineața a fost surprins să vadă în schița sa nocturnă amănunte ce i se părușeră imposibile la acea fosilă. S-a dus tar la *Jardin des Plantes* și, luîndu-și drept ghid desenul, a reușit să scoată la suprafață din piatră porțiuni din peștele care se ascundea. Cînd a terminat, fosila corespundea perfect visului și desenului și a reușit să o clasifice cu ușurință

EXERCIȚIU PRACTIC

Construiți o nouă imagine mentală

Personalitățile tip-nefericite sau eșec nu-și pot construi o nouă imagine personală prin simplă voință sau hotărîre arbitrară. Trebuie să existe o bază, o justificare, un motiv pentru ca vechea imagine de sine să fie percepută ca o eroare și să apară una nouă, potrivită. Nu poți pur și simplu să-ți creezi o nouă imagine personală dacă nu ești convins că se bazează pe realitate. Experiența a demonstrat că atunci cînd cineva își schimbă imaginea personală, are impresia, dintr-un motiv sau altul, că „percepe” adevărul sau realitatea despre sine.

Adevărul vă poate scăpa de o veche imagine personală inadecvată, cu condiția să citiți cît mai des acest capitol, să vă gîndiți intens la implicațiile lui și să le întipăriți în mintea dumneavoastră.

Știința a confirmat deja ceea ce filozofii, misticii și alți intuitivi au spus demult. Fiecare ființă umană în parte a fost practic „concepută pentru succes” de către Creatorul său. Fiecare ființă umană are acces la o putere mai mare decât cea de sine.

Aceasta înseamnă că și DUMNEAVOASTRĂ. Cum spunea Emerson, „Nu există măreț și mărunț”. Dacă ați fost făcuți pentru succes și fericire, înseamnă că vechea imagine de sine a dumneavoastră ca o persoană nedemna de fericire, ca o persoană „sortită” eșecului, este o eroare.

Citiți acest capitol de cel puțin trei ori pe săptămână în primele 21 de zile. Studiați-l și aprofundați-l. Căutați exemple din experiența dumneavoastră sau a prietenilor dumneavoastră care să ilustreze mecanismul creator în acțiune.

Invățați pe dinafară următoarele principii de bază prin care operează mecanismul succesului dumneavoastră. Nu e nevoie să fii inginer electronist sau fizician pentru a opera propriul servomecanism și nu e mai complicat decât conducerea unui automobil, pentru care nu apelați la un inginer, așa cum nu chemați electricianul ca să vă aprindă lumina în cameră. Trebuie să fiți familiarizat cu următoarele, pentru că, o dată ce le veți reține, vor arunca o „lumină nouă” referitor la ceea ce va fi în continuare:

1. Mecanismul încorporat al succesului dumneavoastră trebuie să aibă un scop sau o „țintă”. Acest scop sau țintă trebuie concepute ca și cum „ar exista deja” într-o formă actuală sau potențială. Mecanismul operează fie prin (1) cărmirea spre un scop deja existent, fie prin (2) „descoperirea” a ceva care există deja.

2 Mecanismul automat este teleologic, adică operează sau trebuie orientat spre „rezultate finale” sau scopuri. Nu fiți descurajat dacă „mijloacele folosite” nu par evidente. Funcția mecanismului automat este să furnizeze „mijloacele folosite” atunci când furnizați un scop. Gândiți în termeni de rezultat final; mijloacele necesare vor apărea singure.

3. Nu vă temeți să faceți greșeli. Nu vă temeți de eșecuri temporare. Orice servomecanism atinge scopul prin feed-back negativ sau prin mersul înainte, făcând greșeli și corectând imediat traiectoria.

4. Însușirea deprinderilor de orice fel se obține prin încercări și greșeli corectate mental după o eroare, până ce mișcarea „de succes” sau performanța au fost atinse. După aceea, ceea ce se învață și continuă ca succes se obține **uitind greșelile trecutului** și **amintindu-vă reacția de succes** în așa fel încât să poată fi „imitată”.

5. Trebuie să învățați să aveți încredere în mecanismul dumneavoastră creator. El își face treaba, așa încât nu-l „blocați” devenind prea preocupat sau prea nerăbdător dacă va funcționa sau nu sau încercând să-l forțați prea mult printr-un efort conștient. Trebuie să-l „lăsați” să funcționeze și nu să-l „faceți” să funcționeze. Aceasta încredere este necesară pentru că mecanismul dumneavoastră creator operează sub nivelul conștientului și nu aveți cum să „știți” ce se întâmplă privind de la suprafață. Mai mult, el operează în mod firesc *spontan*, conform *nevoilor prezente*. De aceea, nu aveți nici o garanție anterioară. El funcționează *pe măsură ce acționați* și când îi dați o comandă pe care s-o îndeplinească. Nu trebuie să așteptați să acționeze doar când aveți o dovadă, trebuie s-o faceți ca și cum ea ar exista, pentru că va apărea. Sau, cum spunea Emerson: „Faceți lucruri și veți avea puterea.”

CAPITOLUL 3

Imaginația — prima cheie a Mecanismului succesului

Imaginația are un rol mult mai important în viața noastră decât ne dăm noi seama.

Aceasta s-a demonstrat de multe ori în practică. O întâmplare memorabilă este cea referitoare la un pacient de-al meu, care era obligat de familia sa să vină la mine la cabinet. Era un barbat de aproape 40 de ani, necăsătorit, care avea o slujba de rutină peste zi și de îndată ce o termina stătea toată ziua în cameră, neieșind nicăieri și nefăcând nimic. A avut mai multe slujbe, dar niciodată nu a reușit să stea prea mult la vreuna. Problema sa era că avea un nas destul de mare și niște urechi cam clăpăuge. El se considera „urât” și „caraghios”. Avea impresia că persoanele cu care intra în legătură peste zi radeau de el și-l vorbeau pe la spate tocmai pentru că era atât de „ciudat”. Iși imagina

cu atîta tărie aceste lucruri încît aproape că se temea să mai iasă în lume. Nici în casă nu se simtea foarte în „siguranță”. Bietul om își imagina că pînă și familiei lui îi era „rușine” cu el, pentru că „arăta ciudat” și nu ca „toata lumea”.

De fapt defectele sale fizice nu erau grave. Nasul lui era unul tipic „clasic roman”, iar urechile, deși cam mari, nu ieseau cu nimic în evidență față de ale miilor de alți oameni care le uveau la fel. Disperată, familia lui l-a adus la mine ca să vadă dacă nu l-aș putea ajuta. Mi-am dat seama că nu are nevoie de o operație, ci doar să înțeleagă faptul că imaginația lui distrusese imaginea sa personală și că nici nu știa care este adevărul despre sine. El nu era de fapt urît. Oamenii nu-l socoteau ciudat și nu rîdeau de cum arată. Era doar vina imaginației sale că era atît de nefericit. Imaginația declanșase în interiorul său un mecanism automat negativ al eșecului, care funcționa la intensitate maximă spre totală sa nefericire. Noroc că după cîteva ședințe cu el, dar și cu sprijinul familiei, a reușit încetul cu încetul să înțeleagă că puterea propriei sale imaginații era direct răspunzătoare pentru starea sa și a reușii să-și construiască o imagine personală reală și să capete încrederea de care avea nevoie, folosind imaginația creatoare și nu pe cea distrugătoare.

„Imaginația creatoare” nu este ceva care aparține doar poezilor, filozofilor și inventatorilor, ea participă la fiecare act al nostru, pentru că imaginația este cea care stabilește „imaginea” scopului la care lucrează mecanismul nostru automat. Noi acționăm sau nu reușim să acționăm nu dintr-un motiv care ține de „voință”, așa cum se crede în mod obișnuit, ci din pricina imaginației.

O ființă umană întotdeauna acționează, simte și înfăptuiește conform cu ceea ce își *imaginează că este adevărat* despre sine și ceea ce-l înconjoară.

Aceasta este o lege fundamentală a minții. Așa sîntem noi concepuți.

Cînd vedem această lege cu ochii minții, ceea ce este posibil mai ales în cazul celor hipnotizați, sîntem înclinați să credem că e ceva ocult și paranormal. De fapt, sîntem martorii unui proces normal al creierului omenesc și al sistemului nervos.

De exemplu, dacă unui bun medium în stare de hipnoză i se spune că se află la Polul Nord, nu numai că va tremura și i se va *părea* că-i este frig, dar și trupul său va reacționa ca și cum i-ar fi frig și i s-ar face pielea de găină. Același fenomen a fost demonstrat și asupra unor studenți treji atunci cînd li s-a spus să-și *imagineze* că sînt cu mîna într-o găleată cu apă rece. Termometrele arătau că temperatura a scăzut în mîna „tratată” astfel. Dacă îi veți spune cuiva în stare de hipnoză că degetul dumneavoastră este un vătrai încins, nu numai că se va strîmba de durere atunci cînd îl veți atinge, dar sistemele cardiovascular și limfatic îl vor respinge ca și cum degetul dumneavoastră ar fi un vătrai încins care arde și chiar face basici pe piele. Cînd studenților treji li s-a spus să-și *imagineze* că au un loc fierbinte pe frunte, atunci cînd s-au făcut măsurătorile respective s-a demonstrat că într-adevăr a crescut temperatura pielii.

Sistemul dumneavoastră nervos nu distinge diferența dintre o *experiență imaginată* și una „reală”. În ambele cazuri, el acționează automat la informația pe care i-o transmiteți din creier.

Sistemul dumneavoastră nervos reacționează conform cu ceea ce „dumneavoastră” *gîndiți* sau *vă imaginați* că este adevăr.

Secretul „Puterii hipnotice”

Dr. Theodore Xenophon Barber a făcut un studiu extrem de vast în privința hipnozei atunci cînd era profesor asociat la catedra de psihologie a Universității Americane din Washington D.C, dar și cînd a devenit profesor asociat al Laboratorului de Relații Sociale de la Universitatea Harvard. El scria în revista *Science Digest*:

Am descoperit că persoanele supuse hipnozei pot face lucruri surprinzătoare atunci cînd sînt *convinse* că cel care le hipnotizează spune lucruri perfect valabile... Hipnotizatorul îl ghidează pe hipnotizat pînă ce-l convinge că spusele sale sînt *lucruri reale*, după care hipnotizatul se comportă total diferit și *gîndește* și *crede* diferit.

Dintotdeauna, hipnoza a părut ceva misterios pentru că a fost greu de înțeles cum se poate ajunge la un comportament atît de neobișnuit. Toata lumea credea că trebuie să fie ceva în plus, o formă de putere neintelesă.

Și totuși adevărul este că atunci cînd hipnotizatul este convins că este surd se comportă ca și cum ar fi surd. Cînd este convins că este insensibil la durere, poate suporta și o operație fără anestezic. Forța misterioasă sau puterea de acest tip nu există. („Puteți fi oare hipnotizat?”, în revista *Science Digest*, ianuarie 1958)

Dacă veți reflecta puțin vă veți da seama că e foarte bine că simțim și acționăm conform cu lucrurile pe care le credem sau le imaginăm reale.

Adevărul determină fapta și comportamentul

Creierul uman și sistemul nervos sînt concepute în așa fel încît să reacționeze automat și conform cu problemele și provocările din lumea înconjurătoare. De exemplu, omul nu are nevoie să stea să se gîndească la faptul că supraviețuirea presupune ca el să o rupă la fugă atunci cînd dă de un urs grizzly. El nu trebuie să se hotărască să i se facă frică. Frica este o reacție automată și firească. În primul moment îl determină să vrea să o rupă la fugă. După aceea, frica declanșează un mecanism la nivelul trupului, care îi „mobilizează” mușchii în așa fel încît să poată fugi mai repede ca niciodată. Bătăile inimii sînt mai rapide. Adrenalina, un stimulent puternic muscular, pătrunde în sînge. Toate funcțiile trupului inutile alergatului sînt blocate. Stomacul nu mai funcționează și tot sîngele disponibil este trimis în mușchi. Respirația este mult mai rapidă, iar porția de oxigen pentru mușchi crește considerabil.

Toate acestea nu sînt lucruri noi. Majoritatea le-am învățat la liceu. Ceea ce însă nu ne-am dat seama chiar așa de repede totuși este că sistemul nervos și creierul, care reacționează automat în raport cu mediul înconjurător, sînt de fapt aceleași care ne spun ce este acest mediu înconjurător. Se crede în mod obișnuit că reacțiile omului care întîlnește ursul se datorează emoției, și nu ideii în sine. Și totuși este vorba de o idee — de o *informație* primită din lumea exterioară și evaluată de creier, care produce așa-numitele „reacții emoționale”. Așadar *ideile* sau *convingerile* sînt agenții cauzativi și nu emoția, care este doar un rezultat. Pe scurt, omul din pădure reacționează la ceea ce *crede* sau e *convins* că sau își *imaginează* că ar fi mediul care-l înconjoară. „Mesajele” care ne vin din mediul înconjurător constau în impulsuri nervoase pe care le primesc diverse organe ale simțurilor. Aceste impulsuri nervoase sunt descifrate, interpretate și evaluate la nivelul creierului și ne sunt făcute cunoscute sub forma ideilor sau a imaginilor mentale. Într-o analiză finală, de fapt noi reacționăm la aceste imagini mentale.

Aționați și simțiți nu conform cu ceea ce sînt de fapt lucrurile în realitate, ci cu imaginea pe care o are mintea dumneavoastră despre cum ar fi ele. Aveți anumite imagini mentale despre dumneavoastră, despre lumea dumneavoastră și despre cei care vă înconjoară. Și vă comportați ca și cum aceste imagini ar fi reale, adevărate, nepercepîndu-le așa cum sunt de fapt.

Sa presupunem, de exemplu, că tipul din pădure nu a întîlnit un urs adevărat, ci un actor de cinema îmbrăcat într-un costum de urs. Dacă el *arfi crezut* sau *și-ar fi imaginat* că actorul este un urs, reacțiile sale emoționale și nervoase ar fi fost la fel. Sau să presupunem că întîlnește un cîine lăptos urias, pe care imaginația sa înfricoșată îl confundă cu un urs. Din nou va reacționa *automat* la ceea ce *a crezut* că ar fi adevărat în ceea ce-l privește și referitor la ceea ce-l înconjoară.

Ca urmare, dacă ideile și imaginile noastre mentale care ne privesc în mod direct sînt distorsionate și nerealiste, atunci reacția noastră la ceea ce ne înconjoară va fi de asemenea una inadecvată.

De ce nu v-ați imagina că ați reușit în viață?

Dându-ne seama că acțiunile, sentimentele și comportamente noastre sînt rezultatul propriilor noastre imagini și convingeri, avem unealta psihologică necesară pentru a ne schimba personalitatea.

Aceasta ne deschide o nouă ușă la nivel psihologic pentru a dobândi noi capacități, succese și stări de fericire.

Imaginile mentale oferă o ocazie de a „pune în practică” noi trasaturi atitudini la care nu am putea ajunge altfel. Aceasta este posibil din nou pentru că sistemul dumneavoastră nervos nu discerne diferența între o experiență propriu-zisă și una viu imaginată.

Dacă ne vizualizăm făcînd un lucru într-un anumit fel, e ca și cum l-am fi făcut de fapt. Practica mentală ajută la perfecțiune.

În urma unei experiențe, psihologul R.A. Vandell a demonstrat că practica mentală de aruncare a săgeților la țintă — atunci cînd o persoană o aplică o anumită perioadă în fiecare zi stînd în fața țintei și imaginîndu-se că aruncă săgețile — îi îmbunătățește capacitatea de a ținti corect ca și cum ar face-o în realitate.

În revista Research Quarterly s-a scris despre o experiență asupra efectelor practicii mentale în privința aruncării mingii la cos. Un grup de studenți au practicat aruncarea

mingii vreme de 20 de zile și s-a făcut o verificare reală în prima și ultima zi.

Un al doilea grup a fost verificat în prima și ultima zi a intervalului, iar între timp n-au făcut nici un fel de antrenament.

Un al treilea grup a fost verificat în prima zi, după care vreme de 20 de minute zilnic și-au imaginat că aruncă mingea la coș. Când ratau își imaginau că pot corecta mișcarea.

Primul grup, care a făcut propriu-zis antrenament 20 de minute pe zi, și-a îmbunătățit scorul cu 24%.

Cel de-al doilea grup, care n-a făcut nici un fel de antrenament, n-a făcut nici un fel de progres.

Cel de-al treilea grup, care a tăcut antrenamentul în gând, a făcut progrese de 23%.

Cum poți să câștigi un campionat de șah printr-un antrenament imaginar...

În aprilie 1955 a apărut în Reader's Digest un articol din *The Rotarian*, scris de Joseph Phillips, intitulat „Șahul: i se mai spune și joc”.

În acest articol Phillips povestește despre marele campion de șah Capablanca, care era net superior tuturor celorlalți șahisti într-atât încât experții credeau că el nu poate pierde vreodată o partidă. Și totuși a pierdut campionatul în fața unui șahist obscur pe nume Alehin, care nu dădea semne că ar fi fost o umenințare serioasă pentru marele Capablanca.

Lumea șahului a fost uluită de această răsturnare de situație care ar fi comparabilă astăzi cu înfrângerea campionului mondial de box la categoria grea de către un boxer amator.

Phillips ne povestește că Alehin se pregătise pentru partida foarte asemănător cu felul în care o fac boxerii. Se retrăgea undeva la țară, se lăsase de fumat și de băut și se apucase de gimnastică. „Vreme de trei luni, a jucat șah doar în gând pregătindu-se pentru momentul în care îl va întâlni pe campion.”

Imaginile mentale vă pot ajuta să vindeți mai multe mărfuri

În cartea sa *Cum să vinzi de 25 de mii de dolari pe an*, Charles B. Roth povestește cum un grup de agenți de vânzări din Detroit au încercat o nouă metodă prin care și-au mărit vanzarile cu 100%. Un alt grup din New York și-a mărit vânzarile cu 150%. Folosind aceeași tehnică, unii agenți și-au mărit vânzarile cu 400%. (Charles B. Roth, *Cum să vinzi de 25 de mii de dolari pe an*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hal, Inc.)

Oare prin ce scamatorie au reușit acești agenți de vânzări? Este un sistem care se numește „pe roluri” și despre care trebuie să aflați pentru că s-ar putea să vă ajute să vă dublați vânzări le.

Si care e sistemul?

E simplu. Trebuie să vă *imaginați* în diverse situații în care faceți vânzări și pe care trebuie să le rezolvați *mental* până ce veți ști exact ce aveți de spus și de făcut în orice situație cu care sînteți confruntat în viața reală.

Este un sistem care se aplică pe terenul de fotbal, „antrenamentul mental”

Motivul pentru care reușește atît de bine este că vânzările nu sînt altceva decît diversele situații în care ești pus.

De fiecare dată cînd vorbești cu un client se creează o nouă situație. El spune ceva sau pune o întrebare sau are o obiecție. Dacă veți ști întotdeauna cum să contracarați toate acestea sau să dați un răspuns sau să stăpîniți obiecția respectivă, sigur încheiați vânzarea...

Un agent de vânzări care practică acest sistem pe roluri seara cînd este singur își creează asemenea situații. El își imaginează unele dintre cele mai ciudate, după care găsește cele mai potrivite răspunsuri...

Indiferent care ar fi situația, vă puteți pregăti dinainte, imaginindu-vă pe dumneavoastră și potențialul client care ridică obiecții creîndu-vă probleme, pe care însă le stăpîniți cu dibăcie.

Folosiți imaginile mentale ca să obțineți o slujbă mai bună

Răposatul William Moulton Marston, binecunoscutul psiholog, recomanda ceea ce el numea „repetiția” celor care veneau la el ca să-1 roage să-i ajute să fie avansați. Dacă aveți un interviu important în curînd, ca de exemplu un concurs pentru o slujbă, sfatul lui era: planuiți-va interviul în avans. Treceți-l în revistă în gând, împreună cu diversele întrebări care vi se vor pune probabil. Gîndiți-vă la răspunsurile pe care le veți da, apoi „repetăți” interviul în gând. Chiar dacă nu apare nici una dintre întrebările repetate, repetiția în sine va face totuși minuni. Ea vă dă încredere. Chiar dacă în viața reală nu e nevoie să recitați replici întregi ca pe scenă, repetiția vă va ajuta să reacționați spontan, indiferent în ce situație v-ați afla, pentru că ați repetat această reacție spontană.

„Nu fiți un actor cabotin”, spunea dr. Marston, atunci cînd arăta că de fapt întotdeauna interpretăm *un oarecare* rol în viață. De ce n-am selecta rolul ideal, cel al unei

persoane care reușește și apoi să-l repetăm?

În revista *YourLife*, dr. Marston scria: „Cel mai adesea următorul pas în carieră nu poate fi făcut înainte de a câștiga ceva experiență în domeniul pe care urmează să-l practici. Cacialmauă îți poate deschide un drum spre o slujbă despre care nu știi nimic, dar în 9 din 10 cazuri nu te va ajuta să nu fii concediat atunci când iese la iveală lipsa de experiență. Eu nu știu decât o singură cale de proiectare a cunoștințelor dincolo de ocupația prezentă, și anume cea a repetiției planificate”

Un pianist exersează,, în gând "

Artur Schnadel, celebrul pianist, a luat lecții de pian doar șapte ani. Nu-i plăcea să exerseze și rareori o făcea chiar la pian. Atunci când a fost întrebat în legătură cu puținele ore de exercițiu, comparativ cu alți pianiști, el a răspuns: „Eu exersiez în gând”

CG Kop din Olanda, o autoritate recunoscută printre profesorii de pian, recomandă tuturor pianiștilor să exerseze în gând. O nouă compoziție, spunea el, trebuie întâi cântată în gând! Trebuie memorată și interpretată în gând înainte de a atinge clapele.

Antrenamentul imaginar poate îmbunătăți performanțele la golf

Revista *Time* scria că atunci când Ben Hogan joacă în campionat, el recapitulează în gând fiecare lovitură, chiar înainte să o facă. El o execută perfect în gând — „simte” când lovește mingea, așa cum „simte” că a executat o lovitură perfectă — după care se îndreaptă spre minge și se biziue pe ceea ce el numește „memorie musculară”, pentru ca aceasta să aplice lovitură exact cum și-a imaginat.

Alex Morrison, poate cel mai cunoscut profesor de golf din lume, a lucrat la un sistem de antrenament mental. Acesta ajută la îmbunătățirea performanțelor de golf și este suficient să stai într-un fotoliu și să te antrenezi mental prin ceea ce el numește „Cele Șapte Chei Morrison”. Partea mentală a golfului reprezintă 90% din joc, spune el, partea fizică 8% și partea mecanică 2%. În cartea sa *Un golf mai performant fără antrenament* (New York, Simon & Schuster), Morrison povesteste cum l-a învățat pe Lew Lehr să facă maximum de puncte fără nici un antrenament.

Morrison l-a pus pe Lehr să stea într-un șezlong în sufragerie și să se relaxeze, în timp ce i-a demonstrat care ar fi mișcarea corectă și i-a citit din „Cheile lui Morrison”. Lehr a fost instruit să nu facă nici un fel de antrenament practic în această direcție, ci să petreacă 5 minute zilnic relaxându-se pe scaun și vizualizându-se îndeplinind corect Cheile.

Morrison a povestit cum câteva zile mai târziu, fără nici o pregătire practică, Lehr a intrat în joc și i-a uluit pe toți, obținând de 9 ori la rind scorul maxim.

Cheia sistemului lui Morrison este „trebuie să ai o imagine mentală clară și corectă înainte de a o reuși cu succes”. Morrison, prin această metodă, l-a ajutat pe Paul Whiteman și multe alte celebrități să reușească în golf.

Johnny Bulla, binecunoscutul jucător de golf profesionist, a scris un articol acum câțiva ani, în care sublinia faptul că o imagine mentală clară asupra a ceea ce vrei să se întâmple cu mingea și cum vrei să o conduci este faptul cel mai important în golf. Majoritatea profesioniștilor, spunea Bulla, au fluctuații de formă. Și totuși reușesc să joace bine. Teoria lui Bulla conform căreia dacă-ți imaginezi rezultatul final — „vezi” mingea ajungând acolo unde vrei și ai încrederea că „știe” să facă ceea ce vrei tu — subconștientul preia situația și-ți direcționează corect mușchii. Dacă lovitură a fost greșită și poziția n-a fost dintre cele mai bune, subconștientul va avea grijă să-ți direcționeze mușchii să facă ceea ce este necesar pentru a compensa eroarea.

Adevăratul secret al imaginării

De la începutul începuturilor, bărbații și femeile care au reușit în viață au folosit „imagini mentale” și „repetiția” pentru a cunoaște succesul. Napoleon, de exemplu, a „practicat” milităria în gând vreme de mulți ani înainte să ajungă propriu-zis pe un câmp de luptă. Webb și Morgan scriau în cartea lor *Cum să profitați la maximum de viața dumneavoastră* că: „Adnotările pe care le-a făcut Napoleon în timpul acestor ani în care a studiat și a citit mult au fost cuprinse, atunci când au fost tipărite, în 400 de pagini. El s-a imaginat comandant de trupe, a desenat hărți ale insulei Corsica, pentru a-și da seama mai bine cum să poziționeze apărarea, făcând calcule cu precizie matematică.”

Conrad Hilton și-a imaginat cum ar conduce un hotel cu mult înainte de a cumpăra

unul. Când era încă un copil, se juca de-a hotelierul.

Henry J. Kaiser spunea că toate reușitele sale în afaceri s-au făcut întâi în gând, și abia apoi au apărut în realitate.

Nu este de mirare că arta „imaginării” a fost asociată în trecut „magiei”.

Și totuși noua știință a ciberneticii ne dă un indiciu asupra felului cum sînt produse aceste imagini mentale și asupra uluitoarelor rezultate, demonstrîndu-ne că ele nu se datorează magiei, ci funcționării firești, normale, a minții și creierului nostru.

Cibernetica socotește creierul omenesc, sistemul nervos și sistemul muscular drept un extrem de complex „servomecanism” (mecanism automat care încearcă să atingă un scop și care-și carmeste drumul spre o țintă sau un obiectiv, folosind datele din feedback și informațiile preexistente, corectându-și automat evoluția atunci când este cazul.)

Așa cum am mai spus, acest nou concept nu înseamnă că Dumneavoastră ați fi un mecanism sau o mașinărie, ci doar că din punct de vedere fizic creierul și trupul funcționează ca o mașină pe care DUMNEAVOASTRĂ o conduceți.

Acest mecanism interior creator automat poate opera într-un singur fel. El trebuie să aibă o țintă spre care să se îndrepte. Cum spunea Alex Morison, trebuie să vedeți limpede în gând lucrul respectiv înainte de a-l putea face. Atunci când vedeți alături acel lucru în mintea dumneavoastră, mecanismul dumneavoastră interior creator preia comanda și face treaba mult mai bine decît ați face-o dumneavoastră printr-un efort conștient sau prin „voință”.

În loc să încercați din răputeri, printr-un efort conștient să realizați acel lucru printr-o voință de fier, asta înseamnă imaginîndu-vă îngrijorîndu-vă în legătură cu toate lucrurile care ar putea ieși prost, pur și simplu vă detașați, nu mai încercați „s-o iaceți” printr-un efort susținut, ci vă imaginați ținta pe care vreți să o atingeți și „lăsați mecanismul dumneavoastră creator pentru succes să preia comanda. Astfel imaginîndu-vă rezultatul final urmărit, sînteți practic obligat să folosiți „gîndirea pozitivă”. Asta nu înseamnă că scăpați de efort și muncă, dar eforturile vă ajută să mergeți mai departe, să vă apropiați de obiectiv, și nu să intrați într-un conflict mental inutil care rezultă atunci cînd „doriți” și „încercați” să faceți un lucru, dar nu vă imaginați altceva.

Descoperirea a ce este mai bun în dumneavoastră

Același mecanism interior creator vă poate ajuta să reușiți cît se poate de bine, adică să scoateți la iveală „eul” ideal din dumneavoastră, făcîndu-vă o imagine de sine așa cum o doriți să fie, și „vizualizîndu-vă” în acest nou rol. Aceasta este o condiție necesară unei transformări de personalitate, indiferent de metoda de terapie folosită. Într-un fel sau altul, înainte ca o persoană să se poată schimba, ea trebuie să se „vadă” în acest nou rol.

Edward McGoldrick a folosit această tehnică pentru a-i ajuta pe alcoolici să treacă „podul” dintre vechiul eu și noul eu. În fiecare zi el și „elevii” săi închideau ochii, relaxîndu-și trupul cît se poate de tare și creîndu-și „un film imaginar” al propriei lor persoane, așa cum ar vrea ei să fie. În acest film imaginar, ei se vedeau veșnic nebăuți și responsabili. Se vedeau efectiv *bucurîndu-se* de viața fără băutură. Aceasta nu este singura tehnică folosită de McGoldrick, dar este una dintre metodele fundamentale utilizate la Bridge House, unde se vindecă cei mai mulți alcoolici din țară.

Și eu am fost martorul unor adevărate minuni de transformări de personalitate atunci cînd un individ își schimbă imaginea personală. Și totuși, noi abia de zărim potențialul creator ce stă la baza imaginației umane și mai ales imaginile noastre referitoare la propria noastră persoană. Luați în considerare aceste implicații, de exemplu, în următorul comunicat de presă care a apărut acum cîțiva ani la Associated Press:

Imaginați-vă că sînteți sănătos

San Francisco. După spusele a doi psihologi de la Administrația Veteranilor din Los Angeles, unii pacienți cu boli mentale se pot însănătoși în mare măsură și-și pot eventual scurta șederea în spital, imaginîndu-și că sînt normali.

Dr. Harry M. Grayson și dr. Leonard B. Holinger au afirmat în cadrul Asociației de Psihologie Americană că au încercat acest sistem pe 49 de bărbați, internați la neuropsihiatrie.

Întai pacienților li s-a făcut obișnuitul test de personalitate, după care li s-a cerut să-l mai dea o dată și să răspundă la întrebări ca și cum ar fi „o persoană bine adaptată lumii exterioare”.

Trei pătrimi dintre ei au dovedit progrese în completarea testului și niste schimbări majore în bine, aveau să declare psihologii.

Pentru ca acești pacienți să răspundă la întrebări „ca și cum ar fi o persoană bine adaptată lumii exterioare”, erau nevoiți să-și imagineze cum ar reacționa „o persoană bine adaptată lumii exterioare”, erau nevoiți să-și imagineze cum ar reacționa o persoană bine

adaptata. Ei erau nevoiti sa-si imagineze că-și asumă rolul unei persoane bine adaptate. Aceasta în sine era suficient pentru a-i face să înceapă să „acționeze ca și cum” și „să simtă ca și cum” ar fi persoane bine adaptate lumii exterioare.

Acum începem să ne dăm seama de ce răposatul dr. Albert Edgar Wiggam definea imaginea personală mentală „cea mai puternică forță interioară”.

Aflați adevărul despre dumneavoastră

Scopul psihologiei imaginii personale nu este acela de a crea un sine imaginar, care să fie atotputernic, arogant, egoist și foarte important. O asemenea imagine este la fel de inadecvata și de nerealistă, precum cea de inferioritate. Scopul nostru este să descoperim „șinele real” și să adaptăm imaginile noastre mentale de sine „obiectivelor pe care le reprezintă”. Și totuși, psihologii știu prea bine că majoritatea oamenilor se subestimează, nu își recunosc adevărata valoare. De fapt, nu există așa-numitul „complex de superioritate”. Cei care par a avea așa ceva suferă de fapt de un complex de inferioritate. Acel „sine superior” este o invenție un naravan pentru a se ascunde de ei însisi și de ceilalți și pentru a nu scoate la iveală profunde sentimente de inferioritate și nesiguranță.

Cum puteți afla adevărul despre dumneavoastră? Cum puteți face o evaluare reală? Mie mi se pare că psihologia ar trebui să se transforme într-o religie. Sfintele Scripturi ne învață că Dumnezeu a creat omul „puțin mai prejos decât îngerii” și „i-a dat moșie”; că Dumnezeu a creat omul după chipul și asemănarea sa. Dacă într-adevăr credem într-un Creator atotputernic, iubitor și înțelept, atunci ne aflăm în situația în care putem să tragem niște concluzii logice despre cel pe care El l-a creat — Omul. În primul rând, un asemenea Creator atotînțelept și atotputernic nu ar fi conceput un produs inferior, așa cum un mare maestru n-ar picta niciodată pe o pânză de proastă calitate. Un asemenea Creator n-ar proiecta în mod deliberat un produs care să dea greș, așa cum un producător de automobile nu ar construi niciodată o mașină cu probleme. Fundamentalistii susțin că principalul scop al omului și rațiunea sa de a trăi ar fi „slăvirea lui Dumnezeu”, iar Umaniștii ne spun că scopul principal al omului este să „se exprime pe de-a-ntregul”.

Și totuși, dacă pornim de la premisa că Dumnezeu este Creatorul care ne iubește și urmărește același lucru în Creația sa ca un părinte pămîntean în copiii săi, atunci mi se pare că Fundamentalistii și Umaniștii susțin același lucru de fapt. Căci ce poate aduce mai multă slavă, mîndrie și satisfacție unui părinte decât să vadă că le merge bine copiilor, că reușesc în viață și că-și pot exprima întru totul capacitățile și talentele. Ați stat vreodată la un meci în tribune lîngă tatăl unui fotbalist? Iisus și-a exprimat același gînd cînd ne-a spus să nu punem lumina sub obroc, ci să lăsăm lumina *noastră* să strălucească „întru slava Domnului”. Eu nu pot să cred că aduce slava Domnului faptul că sînt atîția copii triști, nefericiți și care nici nu au curajul să ridice capetele pentru „a fi cineva”.

Cun spunea dr. Leslie D. Weatherhead: „dacă... avem în gînd o imagine de sine ca fiind niște nimeni înfrînti și speriați, trebuie cu orice preț să scăpăm de această imagine și să învățăm să ținem fruntea sus. Este limpede că este o imagine falsă deci trebuie să dispară. Dumnezeu ne vede bărbați și femei în care și prin care El poate face lucruri mărețe. El ne percepe senini, încrezători și veseli. El nu ne vede niște victime jalnice ale vieții, ci stăpîni ai artei de a trăi; nu cerșind înțelegere, ci acordînd ajutor celorlalți, ceea ce înseamnă să ne gîndim tot mai puțin la noi înșine, fiind plini nu de egoism, ci de iubire și zîmbet și dorința de a-i ajuta pe alții... Haideți să privim adevăratul sine care există în momentul în care cream clipe în care credem în experiență. Trebuie să recunoaștem posibilitatea de schimbare și încredere în sine, căci suntem în plin proces de devenire. Acest vechi sentiment de nimicnicie și eșec trebuie să dispară. El este un fals și nu trebuie să credem în lucruri false.” (Leslie D. Weatherhead, *Rețete contra neliniștii*, New York, Abingdon Press)

EXERCIȚIU PRACTIC

„Vizualizați o imagine personală suficient de multă vreme încât să fiți acoperit de ea”, spunea dr. Harry Emerson Fosdick. Imaginați-vă înfrînt și cum numai dumneavoastră înșiva ați putea face posibilă victoria. Vizualizați-vă cît mai viu reușita și faptul că numai de unul singur veți putea contribui la incomensurabilul succes. Marile destine încep printr-o imagine pastrată în gînd și care reprezintă ce ați vrea să faceți sau să fiți”

Imaginea personală actuală a fost construită pornind de la alte imagini concepute în gând încă din trecut, și care au presupus interpretări în funcție de experiența. Acum veți folosi aceeași metodă pentru a construi o imagine personală adecvată, în același fel cum ați făcut-o pe cea inadecvată.

Rezervați-vă zilnic 30 de minute în care să fiți singuri și să nu vă deranjeze nimeni. Relaxați-vă și simțiți-vă cât mai confortabil. Închideți ochii și puneți la treabă imaginația.

Mulți oameni au observat că obțin rezultate mai bune dacă-și imaginează că stau în fața unui enorm ecran de cinema și se gândesc că văd un film cu ei ca protagoniști. Importat este ca aceste imagini să fie cât mai vii și *amănunțite*. De obicei, vă doriți ca imaginile mentale să fie cât de cât în concordanță cu experiența reală. Pentru a obține asta, trebuie să aveți mare atenție cu micile amănunte, imagini, sunete, obiecte care vă înconjoară. Una dintre paciențele mele folosea acest exercițiu ca să-și înfrângă frica de dentist. Nu a reușit pînă când nu a început să observe detaliile din imaginea închipuită - mirosul antisepticului din cabinet, pielea de pe scaunul de dentist și calitatea ei, mâinile foarte îngrijite ale doctorului și cum se apropie ele de gura ei etc. Amănuntele mediului imaginat sînt extrem de importante în acest exercițiu pentru ca din motive pragmatice, trebuie să creați o experiență practică. Dacă imaginația este suficient de puternică și sînt destule detalii, acest exercițiu de imaginație echivalează cu experiență reală, mai ales în ceea ce privește sistemul dumneavoastră nervos.

Următorul lucru important de reținut este că în timpul celor 30 de minute trebuie să vă vedeți cum acționați și reacționați cât mai potrivit posibil și în mod ideal pentru a reuși. Nu contează cum ați acționat ieri. Nu trebuie să sperați ca mâine veți acționa în mod ideal. Sistemul dumneavoastră nervos va avea grijă de asta la momentul potrivit, dacă veți persevera cu acest exercițiu. Vizualizați-vă acționînd, simțind, „fiind” așa cum ați vrea să fiți, nu vă spuneți „Așa voi acționa mâine”, spuneți-vă doar: „Am să-mi imaginez că așa voi acționa — timp de 30 de minute — astăzi.” Imaginați-vă cum v-ați simți dacă ați fi deja personalitatea pe care v-ați dori-o. Dacă ați fost timid și sfios, acum vă veți vedea cum reacționați firesc și sigur pe dumneavoastră în compania celorlalți, drept care *vă simțiți bine*. Dacă ați fost înfricoșat și neliniștit în anumite situații, imaginați-vă acționînd calm și în mod deliberat cu încredere și curaj, simțindu-vă comunicativ și încrezător în ceea ce sînteți.

Acest exercițiu construiește noi „amintiri” sau înmagazinează date în creierul dumneavoastră și în sistemul dumneavoastră nervos central. El construiește o nouă imagine de sine. După ce-l veți aplica pentru o vreme, veți fi foarte surprins să descoperiți că „acționați diferit”, mai mult sau mai puțin automat și spontan, „fără să vă străduiți”. Așa trebuie să fie. Nu e nevoie să „vă gândiți temeinic” sau să „încercați” sau să faceți vreun efort ca să vă simțiți ineficient și să acționați inadecvat. Actualul sentiment de inadecvare și acțiunea care rezultă sînt automate și spontane din pricina amintirilor, reale și imaginare pe care vi le-ați introdus în mecanismul dumneavoastră automat. Veți descoperi că el va funcționa ca el va funcționa tot automat și în cazul gândurilor și experiențelor pozitive așa cum acționa și în cazul celor negative.

Puncte-cheie de reținut (Completați)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

STUDIU DE CAZ: Faceți o listă cu cîteva experiențe din trecutul dumneavoastră care pot fi explicate prin principiile enunțate în acest capitol.

CAPITOLUL 4

Dehipnotizați-vă de falsele convingeri

Prietenul meu, dr. Alfred Adler, a avut o experiență în copilărie care ilustrează cât de

puternică poate fi convingerea în direcția comportamentului și a capacității. El a început-o prost la aritmetică și profesoara *era convinsă* că este „prost la matematică”. Profesoara i-a informat pe părinți despre acel „fapt” și le-a spus să nu aștepte prea mult de la el. Și ei de alt fel erau convinși de asta. Adler a acceptat pasiv evaluarea care i s-a făcut. Notele la aritmetică au dovedit că era o evaluare corectă. Într-o zi totuși, a avut un fel de străfulgerare și s-a părut că acum știe să facă o problemă pe care profesoara o scrisese pe tablă și pe care nici un alt elev nu o putuse rezolva. El i-a spus profesoarei. Aceasta, ca de altfel întreaga clasă, a început să rîdă. Băiețelul s-a indignat, a ieșit la tablă, și spre uluirea tuturor, a rezolvat problema. Făcînd-o, el și-a dat seama că de fapt înțelege aritmetica. El a căpătat încredere în capacitatea sa și din acel moment a continuat să fie un bun elev la matematică.

Experiența dr. Adler seamănă foarte mult cu cea a unui pacient de-al meu de acum cîțiva ani, un om de afaceri care voia cu orice preț să exceleze în oratorie în public, pentru ca avea un mesaj vital de împărtășit, referitor la un succes rasunător într-un domeniu dificil. El avea o voce bună și un subiect important, dar era incapabil să vorbească în fața strainilor și să-și transmită mesajul. Il trăgea înapoi convingerea sa că n-ar putea ține un bun discurs și că n-ar putea impresiona publicul, pur și simplu pentru că nu avea o prezență impunătoare... el „nu arăta ca un director care a reușit”. Convingerea era atît de puternică, încît vomita de fiecare data cu puțin înainte să apară în fața unui grup de oameni și să le vorbească. În felul acesta, el trăsesese o concluzie greșită, și anume că i-ar trebui o operație care să-i modifice aspectul fizic pentru a cîștiga încrederea necesară. O asemenea operație putea sau nu să ajute... Conform experienței mele cu alți pacienți schimbarea fizică nu garantează întotdeauna și o schimbare de personalitate. Soluția în cazul acestui om a venit în momentul în care și-a dat seama că această convingere negativă îl împiedica să ofere acea informație vitală pe care o detinea. El a reușit să-și modifice convingerea negativă transformand-o într-una pozitivă, și anume că are un mesaj extrem de important pe care numai el îl poate transmite, indiferent de aparenta sa fizică. După puțină vreme, el a devenit unul dintre cei mai importanți purtători de cuvînt ai lumii afacerilor, singura schimbare a intervenit în convingerea sa și în imaginea personală.

De fapt voiam să subliniez următorul lucru: Adler era hipnotizat de o falsă convingere despre sine și nu este o exprimare la figurat, ci realmente este vorba de hipnoză. Mai țineți minte ca am spus în capitolul precedent că puterea hipnozei consta în puterea de a crede. Să vă repet explicația dr. Barber referitoare la „puterea hipnozei”: „Am descoperit că hipnotizatii sunt capabili să facă lucruri surprinzătoare doar cînd sînt convinși că vorbele hipnotizatorului reprezintă afirmații adevărate... Cînd hipnotizatorul îl ghidează pe cel hipnotizat într-un punct în care este convins că vorbele hipnotizatorului sunt lucruri adevărate, hipnotizatul se comportă diferit pentru ca el *gandeste și crede* diferit.”

E important pentru dumneavoastră să rețineți că nu conteaza deloc *cum* v-a venit ideea sau *de unde* v-a venit. S-ar putea sa nu fi întîlnit niciodată un hipnotizator de profesie, sau sa nu fi fost hipnotizat niciodată. Dar dacă ați acceptat o idee care venea din partea dumneavoastră, a profesorilor, a parintilor, a prietenilor sau din reclame, sau din orice altă sursa, și mai mult, dacă sînteți ferm *convins* că ideea este *reală*, ca are aceeași putere asupra dumneavoastră precum cuvintele hipnotizatorului asupra hipnotizatului.

Cercetările științifice au demonstrat că experiența dr. Adler n-a fost „una la un milion”, ci una foarte obișnuită pentru aproape toți elevii cu note proaste. În capitolul 1 am vorbit despre felul în care Prescott Lecky a obținut progrese aproape miraculoase în notele școlarilor, atunci cînd i-a învățat să schimbe imaginea personală. După mii de experiențe și multi ani de studii, Lecky a ajuns la concluzia că notele proaste la școală sînt *aproape în toate cazurile* datorate „conceptului de sine” și „autodefinirii” elevului. Acești elevi pur și simplu au fost hipnotizati de idei de genul: „Sînt un prost”, „N-am personalitate”, „Sînt jalnic la matematică”, „Nu sînt în stare să scriu corect”, „Sînt urît”, „Nu am o memorie sistematică” etc. Cu asemenea autodefinirii, elevul n-avea cum să aibă ale note decît proaste, care să fie în concordanță cu imaginea făcută despre sine. Inconștient, notele proaste deveneau „chestiune morală”. Ar fi fost „greșit” din propriul său punct de vedere să ia note mari, așa cum n-ar fi fost normal să fure dacă se autodefinia drept o persoană cinstită.

Cazul unui agent de vânzări hipnotizat

În cartea sa *Secretul vânzărilor reușite*, John D. Murphy povestește că Elmer Wheeler a folosit teoria lui Lecky pentru a spori câștigurile unui agent de vânzări.

Elmer Wheeler a fost angajat consultant de vânzări la o anumită firmă. Directorul de vânzări i-a atras atenția asupra unui caz remarcabil. Unul dintre agenții de vânzări reușea de fiecare dată să facă aproape exact aceeași sumă și anume 5000 de dolari pe an, indiferent în ce zonă era trimis sau ce comision i se dădea.

Cum acest agent de vânzări s-a descurcat destul de bine pe o zonă restrinsă, i s-a dat una mai largă și mai bună. Dar anul următor comisionul lui s-a ridicat la aproape aceeași sumă, pentru că a făcut vânzi mici de 5000 de dolari. Anul următor compania a mărit comision agenților de vânzări, dar respectivul tot n-a reușit să facă mai mult de 5000 de dolari. După care i s-a dat una dintre cele mai proaste zone, el a făcut același obșnuit 5000 de dolari.

Wheeler a stat de vorbă cu agentul și a descoperit că problema nu era zona, ci evaluarea de sine a agentului. El se socotea drept un tip care nu poate face mai mult de 5000 de dolari pe an și atîta vreme cît avea această părere despre sine, condițiile exterioare nu mai aveau nici o relevanță.

Cînd i se dădea o zonă proastă, muncea din greu ca să facă 5000 de dolari. Cînd i se dădea o zonă bună, își găsea tot felul de scuze ca să se oprească atunci cînd se apropia de suma de 5 000 de dolari. O dată atins scopul, se îmbolnăvea și era incapabil să mai muncească în anul respectiv, deși doctorii susțineau că n-are nimic și de altfel își revenea în mod miraculos în prima zi a anului următor.

Cum poate o falsă convingere să îmbătrînească cineva cu 20 de ani

Intr-o carte anterioară (Maxwell Maltz, *Aventuri în încercarea de a rămîne tînăr*, New York, Thomas Y. Crowell Co.) am dat niște amănunte referitoare la felul în care „dl Russel” a îmbătrînit cu 20 de ani aproape peste noapte din pricina unei idei greșite și și-a recăpătat tinerețea aproape la fel de rapid atunci cînd a acceptat realitatea. Pe scurt, povestea este următoarea: pentru un onorariu modest, i-am făcut o operație estetică „dlui Russel” la buza inferioară. Condiția era că trebuia să-i spună iubitei lui că operația l-a costat economiile lui de-o viață. Iubita lui nu avea nici o obiecție cînd era vorba să cheltuiască bani cu ea, și chiar a insistat că-l iubește, dar i-a explicat că nu s-ar fi putut mărita cu el niciodată din pricina busei sale inferioare prea mari. Și totuși, cînd i-a spus ce a făcut și și-a arătat cu mîndrie noua buză inferioară, reacția ei a fost exact cum mă așteptam și cum nu se aștepta dl Russel. A făcut o criză de isterie și de furie, l-a făcut tîmpit, deoarece își cheltuisese toți banii și i-a mai spus în termeni clari că nu l-a iubit niciodată și nu-l va iubi niciodată, că l-a luat de fraier atîta vreme cît a avut bani de cheltuit cu ea. Mai mult, a mers chiar mai departe decît mă așteptam. Furioasă și dezgustată, l-a anunțat că-l blestemase după tehnica „Voodoo”. Atît „dl Russel”, cît și iubita sa se născuseră pe o insulă din Indiile de Vest, unde se practica Voodoo de către cei neștiutori și superstițioși. Familia lui o ducea destul de bine, provenea dintr-o lume de oameni cultivați, și el chiar absolvise facultatea!

Cu toate acestea, cînd, în acest acces de furie, iubita lui l-a „blestemat”, nu s-a simțit prea bine, dar nu s-a mai gîndit la asta prea mult.

Și totuși, și-a amintit și a început să-și pună întrebări puțin mai tîrziu, arunci cînd a simțit o „umflătură” tare în interiorul buzei. Un „prieten” care știa despre blestemul Voodoo, a insistat să meargă la „dr. Smith”, care l-a asigurat prompt că umflatura din gură era mult temutul „Gîndac African”, care încetul cu încetul îi va înghiți vitalitatea și puterea. „Dl. Russell” a început să se îngrijoreze și să caute semne de pierderea puterii. Curînd a început să le constate. Pofa de mîncare și somnul i-au pierit.

Am aflat toate acestea de la „dl Russell” atunci cînd a revenit la mine la cabinet la cîteva săptămîni după externare; Asistenta mea nici măcar nu l-a recunoscut, și nu era de mirare. „Dl Russell” care a venit la mine prima dată era un tip impresionant, doar că avea buza puțin cam mare. Avea aproape 1,90 m, un fizic athletic și un comportament care demonstau o demnitate interioară care crea un anumit magnetism. Fiecare por al pielii sale părea să scoată la lumină o vitalitate de-a dreptul animalică.

Dl Russell care stătea acum în fața biroului meu îmbătrînise cu cel puțin 20 de ani. Mîinile îi tremurau de vîrstă ochii și obrajii îi căzuseră, slăbise vreo 15 kg, toate aceste schimbări de aspect fizic fiind caracteristice procesului căruia medicina nu i-a găsit un nume mai bun decît „îmbătrînirea”.

După un consult rapid al gurii, l-am asigurat pe „dl Russell” că-l pot scăpa de Gîndacul African în mai puțin de 30 de minute, ceea ce am și făcut. Umflatura care produsese atîta agitație nu era decît o bucată de țesut cicatrizat în urma operației. Am scos-o și i-am arătat-o. Important era ca el să vadă realitatea și s-o creadă. A răsuflat ușurat și mi s-a părut că întrevăd aproape imediat o schimbare în aparența sa fizică și în expresie.

Câteva săptămîni mai tîrziu, am primit o foarte frumoasă scrisoare de la „dl Russell” și o fotografie cu el și noua lui mireasa. Se reîntorsese acasă și se căsătorise cu prima iubire din copilarie. Bărbatul din fotografie era primuldomn Russell. Dl Russel întinerise la loc peste noapte. O convingere greșită îl imbatranise cu 20 de ani. Adevărul nu numai că-l eliberase de teama si îi restabilise încrederea, dar reușise să răstoarne „procesul de îmbătrînire”.

Dacă ați fi putut să-l vedeți pe dl Russell ca mine, atît „înainte” cît și „după”, n-ați mai fi avut nici un fel de îndoieli în legatura cu puterea convingerii sau a faptului că o idee acceptată drept reală, indiferent din ce sursă provine, poate fi la fel de puternică precum hipnoza.

Este toată lumea hipnotizată?

Nu este nici o exagerare să spunem că fiecare om este hipnotizat într-o oarecare măsură fie de idei acceptate fără spirit critic si provenite de la alții, fie de cele autorepetate, pînă ce au dus la convingerea că sînt reale. Aceste idei negative au exact același efect asupra comportamentului nostru precum cele introduse în gîndul hipnotizaților de către un hipnotizator de profesie. Ați fost vreodată martorul unei demonstrații de hipnoză corectă? Dacă nu, am să vă descriu cîteva dintre cele mai simple fenomene care rezultă din sugestia hipnotizatorului.

Hipnotizatorul îi spune unui handbalist că mîna îi este întepenita în masă și că n-o mai *poate* ridica. Nu e vorba aici doar ca handbalistul „nu încearcă”. Pur și simplu *el nu poate*. Se straduiește, se luptă din răputeri, dar mușchii din braț și umar sînt ca niște sfori, iar mîna îi rămîne înrădăcinată în masa.

Hipnotizatorul îi spune unui campion de haltere că nu poate să ridice nici măcar un creion de pe birou. Și deși în mod normal el poate cu ușurință să ridice peste 200 kg deasupra capului, acum pur și simplu *nu poate* să ridice creionul.

În mod ciudat, în cazurile descrise, hipnoza nu slăbește puterea sportivilor. Ei sînt potențial la fel de puternici. Dar *fără să-și dea seama în mod conștient*, ei acționează împotriva lor. Pe de o parte, ei „încearcă” să ridice mîna sau creionul printr-un efort voluntar și contractează mușchii necesari ridicării. Dar pe de altă parte, ideea de „nu pot s-o fac” determină și alți mușchi să se contracte, independent de voința lor. Ideea negativă produce înfrîngerea. Ei nu-și mai pot exprima sau nu mai pot pune în joc puterea reală de care dispun.

Unui al treilea sportiv i-a fost testată puterea de aruncare folosindu-se un dinamometru conform căruia el putea ajunge pînă la 50 kg. Cu tot efortul din lume, el nu reușea să treacă dincolo de aceste 50 kg. După care este hipnotizat și i se spune: „Ești foarte, foarte puternic, mai puternic decît ai fost vreodată în viață, mult, mult mai puternic, ești uluit cît de puternic ești”. Se testează din nou capacitățile sale și de data aceasta se ajunge la 65 kg.

Din nou în mod ciudat hipnoza nu a adăugat nimic puterii reale. Sugestia hipnotică a reușit doar să înfrîngă ideea negativa care l-a împiedicat anterior să-și poată exprima întreaga putere. Cu alte cuvinte, într-o stare de veghe normală sportivul și-a impus o limită puterii sale, fiind convins în mod greșit că nu poate depăși 50 kg. Hipnotizatorul n-a făcut altceva decît să îndepărteze acest blocaj mental și să-i îngăduie să-și exprime adevărata putere. Hipnoza practic l-a „dehipnotizat temporar de propria sa limitare de gîndire despre sine.

Cum spunea dr. Barber, este extraordinar de ușor să-ți imaginezi că hipnotizatorul are niște puteri magice atunci cînd constăți lucruri absolut miraculoase care se petrec în timpul ședințelor de hipnoză. Bîlbîitul poate vorbi fluent, timidul, sfiosul care s-a retras departe de lume devine îndrăzneț, sigur pe el și gata să țină un discurs impresionant. Un altul, care nu e prea priceput în adunări cu creionul pe hîrtie în starea de veghe, reușește să înmulțească numere din trei cifre în gînd. Toate acestea se întîmplă aparent pentru că hipnotizatorul le spune că *pot* și le induce ideea să continue în această direcție și s-o facă. Pentru martori, „cuvîntul” hipnotizatorului are o putere magică. Și totuși, nu e cazul. Puterea, consta ia în capacitatea fundamentală de a face aceste lucruri care există în hipnotizați tot timpul, chiar înainte de a-l întîlni pe hipnotizator. Ei însă nu sînt în stare să *folosească* aceasta putere pentru că nu stiu că ea există. Ei au înmagazinat-o si au sufocat-o *prin propriile* convingeri negative. Fără să-și dea seama s-au autohipnotizat și cred că nu pot face aceste lucruri. Ar fi mai corect să spunem că hipnotizatorul i-a

„dehipnotizat”, și nu că i-a hipnotizat.

În interior, indiferent cum ați fi și cât de ratați v-ați socoti, există capacitatea și puterea să faceți ceea ce este necesar pentru a fi fericiți și a reuși în viață. Chiar și acum în dumneavoastră există puterea interioară de a face lucruri la care nu ați visat niciodată. Această putere devine posibilă de îndată ce va schimbați convingerile. De îndată ce puteți, dehipnotizați-vă de idei de genul „nu pot**”, „nu sînt în stare”, „nu merit” și alte idei limitative.

Vă puteți vindeca de complexul de inferioritate

Cel puțin 95% dintre oameni au trăit năpăstuiți de un oarecare complex de inferioritate. Pentru milioane, același complex de inferioritate constituie un serios handicap în fața succesului și a fericirii.

Într-un fel, orice om de pe fața pămîntului este inferior unei alte persoane. *Știu* că nu pot ridica greutatea ca Paul Anderson și nici nu pot arunca 8 kg tot atît de departe ca Parry O'Brien, așa cum nu pot dansa la fel de bine ca Arthur Murray (Celebrități americane de la sfîrșitul anilor '50. în domeniile respective). *Știu* asta, dar nu îmi *induce complexul* de inferioritate și nici nu-mi năpăstuiește viața, pur și simplu pentru că nu mă compar cu ei și nici nu mă simt ultimul om doar pentru că nu pot face anumite lucruri cu aceeași dibăcie ca ceilalți. Mai *știu* că în anumite zone toți cei pe care i-am cunoscut, de la băiatul cu ziare din colț pînă la președintele băncii îmi sînt superiori într-o direcție sau alta. Dar nici unul dintre aceștia nu poate îndrepta o cicatrice facială și nici nu poate face o mulțime de lucruri la fel de bine ca mine. Și sînt convins că nu se simt inferiori din cauza asta.

Complexul de inferioritate își are originea nu atît în „fapte” sau experiențe, ci în concluziile noastre referitoare la fapte sau în evaluările experiențelor. De exemplu, adevărul este că sînt *inferior ca halterofil* și sînt *inferior ca dansator*. Asta însă nu mă transformă într-o „persoană inferioară”. Incapacitatea lui Paul Anderson și a lui Arthur Murray de a face operații îi transformă în „chirurgi inferiori”, dar nu în „persoane inferioare”. Totul depinde de „ce” și cu „ale cui” norme ne măsurăm.

Nu *cunoașterea* ne face propriu-zis inferiori și nici nu ne dă un complex de inferioritate, așa cum nu intervine asupra existenței noastre. Toate acestea sînt însă produse de *sentimentul* de inferioritate.

Acest *sentiment de inferioritate* apare dintr-un singur motiv. Ne judecăm și ne comparăm nu cu cei „asemeni nouă”, ci conform altor „norme”. Cînd facem asta, fără excepție întotdeauna ieșim pe locul doi. Dar pentru că *gîndim* și *credem* și *ne asumăm* că *ar trebui* să ne comparăm cu „normele” altora, ne *simțim* nefericiți, de mîna a doua și ajungem la concluzia că ceva nu e în regulă cu noi. Concluzia logică imediat următoare este că acest raționament greșit duce la ideea că nu sîntem „buni de nimic”; că nu merităm reușita și fericirea și că ar fi nefiresc să ne exprimăm întru totul capacitățile și talentul, indiferent care ar fi ele, fără să ne cerem mereu scuze sau să avem un sentiment de vinovăție.

Toate acestea se întîmplă pentru că ne-am îngăduit să fim hipnotizați de ideea complet greșită că „ar trebui să fim așa și așa” sau „ar trebui să fim ca toată lumea”. Falsitatea celei de-a doua idei poate fi deja percepută la analiză pentru că de fapt nu există standarde fixe pentru ceea ce numim noi „ca toată lumea”. „Toată lumea” este formată tot din indivizi, complet diferiți între ei.

Învariabil, persoana cu un complex de inferioritate își sporește greșeala în momentul cînd se străduiește să fie net superioară. Sentimentele își au izvorul în falsa premisă că ar fi inferiori. Pornind de la această falsă premisă, o întreagă structura „de gîndire logică”, precum și sentimentul în sine încep a fi construite. Dacă îl deranjează faptul că este inferior, leacul pentru a ajunge la fel de bun ca toți ceilalți și felul în care s-ar putea simți cu adevărat bine ar fi să devină net superior. Lupta pentru superioritate îl bagă într-un bucluc și mai mare, creand frustrare și uneori ducind la nevroze acolo unde nu era cazul. Devine mai nefericit ca niciodată și „cu cît se străduiește mai tare”, cu atît devine mai netencit.

Inferioritatea și Superioritatea sînt cele două fețe ale monedei. Leacul constă în înțelegerea faptului că această monedă în sine este falsă.

Adevărul despre dumneavoastră este următorul: Nu sînteți „inferior”. Nu sînteți „superior”. Sînteți doar „Dumneavoastră”.

„Dumneavoastră” ca personalitate nu sînteți în concurența cu nici o altă persoană,

pentru că pur și simplu nu există o altă pe fata pământului asemeni dumneavoastră sau în categoria dumneavoastră. Sînteți un individ, sînteți un unicat. Nu sînteți „asemeni” nici unei alte persoane și nu puteți niciodată deveni „asemeni” cu altă persoană. Nu se „presupune” că trebuie să fiți ca o altă persoană și nici o altă persoană nu se „presupune” că trebuie să fie ca dumneavoastră.

Dumnezeu nu a creat o ființă model și nici nu a etichetat-o spunand „asta e”. Fiecare în parte este un individ unic, așa cum El a făcut fiecare fulg de nea unic în sine.

Dumnezeu a creat oameni mărunți și oameni înalți, oameni voinici și oameni pîrpirii, slăbănogi și grași, negri, galbeni, piei roșii sau albi. El nu și-a arătat preferința spre nici o dimensiune, formă sau culoare. Abraham Lincoln spunea cîndva: „Dumnezeu trebuie că i-a iubit mult pe oamenii obișnuiți și de asta a făcut atît de mulți”. Se înșela. Nu există „oameni obișnuiți” — standard, de rînd, tipare comune. Ar fi fost mai aproape de adevăr dacă ar fi spus: „Dumnezeu trebuie să-i fi iubit foarte mult pe oamenii neobișnuiți și de asta a făcut atît de mulți.”

„Complexul de inferioritate” și ceea ce-l însoțește, și anume un fel de a acționa net defectuos, pot fi obținute la comandă și în laboratorul psihologic. Este suficient să fixați o „normă” sau o „medie”, căruia subiectul este convins că nu-i corespunde. Un psiholog a dorit să descopere în ce fel sentimentul de inferioritate afectează capacitatea de rezolvare a unei probleme. El le-a dat elevilor un set de teste de rutină. „Apoi, i-a anunțat în mod solemn că *un elev mediu* poate să termine testul cam într-o cincime de interval față de cît durează în mod normal. Dacă în timpul orei în care se dă testul sună clopoțelul, care marchează « timpul elevului mediu », o parte dintre cei mai buni elevi intră în panică și se simt incompetenți, socotindu-se niște tîmpiți.” („Ce e în mintea ta”, *Science Digest*, februarie 1952).

Nu vă mai comparați cu normele „altora”. Nu sînteți „ei” și n-aveți cum să vă comparați vreodată, așa cum nici „ei” nu se pot compara cu normele dumneavoastră și nici n-ar fi cazul s-o facă. De îndată ce veți înțelege acest adevăr simplu și evident, și-l veți și accepta crezîndu-l, sentimentul de inferioritate va dispărea de la sine.

Dr. Norton L. Williams, psihiatru, declara recent în cadrul unui congres că neliniștea și nesiguranța omului modern izvorăsc din lipsa de „autoînțelegere” și din faptul că siguranța interioară poate fi dobîndită „doar descoperind în sine o individualitate, o unicitate distinctivă, care provine din ideea că sîntem creați după chipul și asemănarea lui Dumnezeu”. El a mai spus că autoînțelegerea se poate dobîndi prin „simpla convingere” referitoare la unicitatea personală a ființei umane, acea conștientizare profundă a tuturor oamenilor și lucrurilor, și un sentiment de posibilă influențare constructivă a celorlalți prin intermediul propriei personalități.

CUM POATE FI FOLOSITĂ RELAXAREA ÎN A UTODEHIPNOTIZARE

Relaxarea fizică are un rol-cheie în procesul de dehipnotizare. În mod normal convingerile noastre, bune sau rele, adevărate sau false, s-au format *fără efort*, fără stres și fără un exercitiu de „voință”. Obiceiurile noastre, indiferent că sînt bune sau rele, s-au format în același fel. Ca urmare, ar trebui să folosim același proces și în formarea noilor convingeri, noilor obiceiuri; asta înseamnă că trebuie să fim într-o stare de relaxare.

S-a demonstrat pe larg că încercarea de folosire a efortului sau a voinței pentru schimbarea convingerilor sau pentru vindecarea obiceiurilor proaste are un efect contrar, și nu unul benefic. Emile Coue, micul farmacist francez care a uluit lumea în anii '20 cu rezultatele obținute prin „Puterea sugestiei” a insistat că efortul este motivul principal pentru care majoritatea oamenilor nu reușesc să-și utilizeze puterile interioare. „Sugestiile (scopurile ideale) trebuie făcute fără efort pentru a fi eficiente”, spunea el. O altă frază celebră a lui Coue din „Legea efortului contrar” este următoarea: Atunci cînd voința și imaginația sînt în stare de conflict, invariabil imaginația cîștigă.”

Raposatul dr. Knight Dunlap a conceput un studiu de o viață a obiceiurilor și al procesului de învățare, făcînd mai multe experiențe în această direcție decît oricare alt psiholog. Metodele sale au reușit să vindecă proaste obiceiuri de genul: rosul unghiilor, suptul degetului mare, ticuri faciale și altele mai grave, atunci cînd oricare alte metode au dat greș. Cheia sistemului consta în descoperirea sa că nu efortul era cel care determina renunțarea la un obicei prost sau dobîndirea unui nou. De fapt, a descoperit el, efortul de a se abține de la un obicei întărește acel obicei. Experiențele sale au demonstrat că cea mai bună cale pentru a scăpa de un obicei este să-ți formezi o imagine mentală clară a

rezultatului final dorit și să aplice fără efort acel sistem pentru atingerea scopului fixat. Dunlap a descoperit că atât „practica pozitivă” (abținerea de la un obicei), cât și „practica negativă” (practicarea aceluși obicei în mod conștient și voluntar) ar putea avea efecte benefice, cu condiția ca rezultatul final dorit să fie mereu păstrat viu în minte.

„Dacă o reacție obișnuită nu este înșușită sau dacă modelul reacției se face automat”, spunea el, „este absolut esențial ca respectivul să aibă idee de reacția care trebuie obținută sau să aibă idee de schimbarea din mediul înconjurător, care ar avea loc în urma reacției... Pe scurt, factorul cel mai important în învățare este să existe un gând al obiectivului ce trebuie atins, fie că este vorba de un comportament tipic, fie că este vorba de rezultatul unui comportament, împreună cu dorința de atingere a aceluși obiectiv.” (Knight Dunlap, *Adaptarea personală*, McGraw-Hill Book Company, New York)

În multe cazuri, cea mai simplă relaxare sau stresul mult prea conștientizat în sine sînt de ajuns pentru a îndepărta tiparul comportamentului negativ. Dr. James S. Greene, fondator al Spitalului Național pentru cei cu Probleme de Vorbire, cu sediul la New York, avea următorul motto: „Cînd se pot relaxa, pot vorbi.” Dr. Matthew N. Chappell a subliniat că adesea efortul sau „voința” folosite în lupta împotriva îngrijorării permanente sînt chiar cele care perpetuează îngrijorarea. (Matthew N. Chappell, *Cum îți poți controla îngrijorarea*, New York, PermaBooks)

Relaxarea fizică, atunci cînd este practică zilnic, duce automat la „relaxarea mentală” și la o „atitudine relaxată” care ne dă posibilitatea să controlăm mai bine, în mod conștient, mecanismul nostru automat. De asemenea, relaxarea fizică în sine are o puternică influență în „autodehipnotizarea” de atitudini și reacții negative.

Cum puteți folosi imaginile mentale pentru a vă relaxa

EXERCİTIU PRACTIC (a se face zilnic cel puțin 30 de minute)

Așezați-vă confortabil într-un scaun pliant sau întindeți-vă pe spate. „Eliberați-vă” în mod conștient pe cît posibil diverși mușchi, fără a face însă un prea mare efort. Conștientizați însă diversele părți ale trupului dumneavoastră și relaxați-vă încetul cu încetul. Vă veți da seama că vă puteți relaxa în mod voluntar pînă la un anumit punct. Puteți să nu vă mai încruntați și să vă relaxați fruntea. Puteți să vă detensionați puțin falcile și să vă puteți relaxa un pic mîinile, brațele, umerii și picioarele. Acordați vreo 5 minute acestei faze, după care nu mai dați atenție mușchilor dumneavoastră. Asta este tot ce puteți reuși printr-un control conștient. De aici încolo vă veți relaxa tot mai tare folosindu-vă mecanismul creator, care va duce la starea de relaxare. Pe scurt, veți folosi „imaginile scop” pe care le aveți în gând și veți lăsa mecanismul automat să le realizeze în numele dumneavoastră.

Imaginea mentală nr. 1

Cu ochii minții vizualizați-vă stînd întins pe pat. Formați-vă o imagine a picioarelor ca și cum ar fi făcute din beton. Imaginați-vă că aveți două picioare grele de beton. Trebuie să vedeți cum aceste două picioare grele de beton se scufundă din pricina greutateii în saltea. Acum imaginați-vă brațele și mainile ca din beton. Și ele sînt tot foarte grele și se scufundă în saltea, exercitînd o presiune extraordinară asupra patului. Cu ochii minții vedeți un prieten care intră în cameră și încearcă grelele picioare de beton. El le apucă și încearcă să le ridice. Dar sînt prea grele pentru el. Nu poate. Repetați același lucru cu brațele, gîtul etc.

Imaginea mentală nr. 2

Trupul dumneavoastră este o enormă marionetă. Mîinile vă sunt legate de încheieturi prin sfori. Antebrațul este și el legat de restul brațului. Brațul e legat de umăr printr-o altă sfoară, picioarele, gambele, coapsele sînt de asemenea legate printr-o singură sfoară. Gîtul în sine este format dintr-o sfoară. Sforile care vă controlează falcile și vă țin buzele lipite sînt atît de întinse încît bărbia e căzută în piept. Diversele sfori care leagă diverse părți ale trupului dumneavoastră se bălăngăne, iar corpul în sine nu este decît ceva care zace lăbărtat pe pat.

Imaginea mentală nr. 3

Trupul dumneavoastră este format din mai multe baloane de cauciuc. Două dintre ele formează picioarele și aerul începe să iasă din ele. Picioarele cad grele și în final nu mai

rămîn decît niște tuburi goale de cauciuc care zac în pat. Un alt balon este pieptul, și pe măsură ce iese aerul din el, trunchiul rămîne ceva aproape inert în pat. Continuați același exercițiu cu brațele, mîinile și gîful.

Imaginea mentală nr. 4

Mulți vor socoti că aceasta este cea mai relaxantă dintre toate. Căutați în memoria dumneavoastră scena cea mai relaxantă și mai plăcută din trecut, în viața oricui există un moment cînd s-a simțit relaxat, bine dispus și împăcat cu toată lumea. Alegeți-vă singur imaginea relaxării din trecut și aduceți-i cît mai multe detalii de memorie. Ar putea fi eventual o scenă liniștită lingă un lac de munte unde v-ați dus să pescuiți. Dacă e așa, fiți foarte atent la tot ceea ce reprezintă mediul înconjurător. Amintiți-vă zgomotul apei și ce alte zgomote erau prezente. Auziți cumva foșnetul frunzelor? Poate că vă amintiți cum stăteați perfect relaxat cîndva în fața unui cămin în care arde focul. Buturugile trosnesc și scot seînteii? Ce alte imagini și sunete erau prezente? Sau poate alegeți să vă amintiți de o scenă relaxantă la soare pe o plajă? Cum era nisipul pe care stăteați? Simțiți căldura soarelui, care vă atinge trupul de parcă ar fi ceva material? Suflă briza mării? Sînt pescăruși pe plajă? Cu cît vă amintiți mai multe amănunte indirecte de acest gen, cu atît vă va reuși mai bine imaginea respectivă.

Exersați zilnic și veți constata că aceste imagini mentale sau amintiri sînt tot mai limpezi. Și efectul de învățare va fi unul cumulativ. Acest exercițiu va întări legătura dintre imaginea mentală și senzația fizică. Veți deveni tot mai eficient în relaxare și asta în sine va fi „de reținut” pentru viitoarele sedinte practice.

Puncte de reținut din acest capitol (Completați)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

STUDIU DE CAZ

CAPITOLUL 5

Cum poate fi folosită puterea gîndirii raționale

Mulți dintre pacienții mei sînt pur și simplu dezamăgiți cînd le propun ceva cît se poate de simplu, ca de exemplu puterea de la Dumnezeu de a gîndi logic, ca metodă de schimbare a comportamentului și a convingerilor negative. Unora li se pare extraordinar de naiv și neștiințific. Și totuși are un mare avantaj — metoda funcționează. O să vedem ceva mai tîrziu că de fapt se bazează pe solide descoperiri științifice.

Există o idee foarte răspîndită și complet greșită, conform căreia gîndirea rațională logică și conștientă n-ar avea nici o putere asupra proceselor subconștiente sau asupra mecanismelor, și că pentru a schimba comportamentul, sentimentele și convingerile negative ar trebui săpat adînc în „subconștient”.

Mecanismul automat sau ceea ce freudiemi numeau „subconștientul” este ceva absolut impersonal. El funcționează ca o mașinărie, deci nu are propria sa „voință”. Întotdeauna încearcă să reacționeze conform convingerilor curente și interpretărilor referitoare la mediul înconjurător. Întotdeauna încearcă să vă ofere sentimentele firești și să îndeplinească scopurile pe care le-ați hotărît în mod conștient. Funcționează doar conform datelor pe care i le oferiți sub formă de idei, convingeri, interpretări, opinii.

Gîndirea conștientă este cea care deține „maneta de control” a mașinăriei subconștientului. Prin gîndirea conștientă, chiar dacă irațională sau nerealistă, mașinăria subconștientului dezvoltă modele de reacție negative și inadecvate, și doar prin gîndirea rațională conștientă pot fi schimbate modelele de reacție automată.

Raposatul dr. John A. Schindler de la celebra clinică Monroe din Wisconsin și-a cîștigat reputația națională din extraordinarul său succes, și anume ajutarea nevropaților nefericiți de a-și recîștiga bucuria de a trăi și de a se reîntoarce la o viață productivă și fericită.

Procentul de vindecări l-a depășit cu mult pe cel al psihanalizatorilor. Una dintre cheile metodelor sale de tratament era așa-numitul „control conștient al gândului”. „... Independent de omisiunile voite sau nevoite din trecut” spunea el, „oricine trebuie să înceapă din prezent să dobândească ceva maturitate, în așa fel încât viitorul să fie mai bun decât trecutul. Prezentul și viitorul depind de dobândirea noilor obiceiuri și noilor căi de abordare a vechilor probleme. Nu va exista niciodată un viitor atîta vreme cît continuăm să sapăm adanc în trecut... Sublinierea exagerată a problemelor afective are același numitor comun în cazul fiecărui pacient. Numitorul comun este că pacientul a uitat cum, sau poate n-a învățat niciodată cum să-și controleze *gîndirea prezentă* de a produce bucurie”. (John A. Schindler, *Cum să trăiești din plin toate cele 365 de zile ale anului*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall Inc.)

Lăsați fantomele să doarmă

Faptul că în subconștientul nostru sînt „îngropate” amintiri ale eșecurilor trecute sau experiențe neplăcute și dureroase nu înseamnă că ele trebuie „scoase la iveală”, expuse și examinate pentru a produce schimbări de personalitate. Așa cum am subliniat ceva mai înainte, orice însușire este învățată prin încercare și *greșeala*, făcînd o încercare, ratînd ceva, amintindu-vă în mod conștient cantitatea de eroare și făcînd corecția necesară la următoarea încercare, pînă ce în final dați „lovitura” sau reușiți să îndepliniți cu succes ceea ce v-ați propus. Tiparul reușitei este atunci reținut sau reamintit și „imaginat” în încercările viitoare. Acesta este valabil pentru cineva care învață să facă potcoave, aruncă săgeți, cîntă, conduce mașina, joacă golf, se înțelege bine cu ceilalți sau orice altă calitate de acest gen. Este de asemenea adevărat că un „șoricei de jucărie” își învață drumul printr-un labirint. Tot așa orice servomecanism prin însăși natura sa conține „amintiri” ale greșelilor trecutului, ale eșecurilor și ale experiențelor dureroase și negative. Aceste experiențe negative nu inhibă, ci *contribuie* la procesul de învățare, atîta vreme cît sînt folosite cum trebuie, adică drept „date de feedback negativ” și sînt percepute drept devieri de la scopul pozitiv urmărit.

Și totuși, de îndată ce este recunoscută o greșeală ca atare și se face o corecție de traiectorie, la fel de important este ca *greșeala să fie uitată în mod conștient* și încercarea de a reuși să fie reținută și „întipărită”.

Aceste amintiri ale eșecurilor trecutului nu dăunează atîta vreme cît *gîndirea noastră conștientă* și atenția sînt concentrate asupra scopului pozitiv ce trebuie atins. Drept care este mai bine să lăsăm fantomele trecutului să doarmă.

Erorile noastre, greșelile noastre, eșecurile noastre și uneori chiar și umilințele noastre sînt faze necesare în procesul de învățare. Ele au fost însă concepute doar ca mijloace de atingere a unui scop, și nu ca un scop în sine. După ce și-au servit scopul *trebuie uitate*. Dacă în mod conștient ne cramponăm de greșeli sau ne simțim vinovați în legătură cu vreo eroare și ne tot muștruluim pentru ea, atunci eroarea sau eșecul devin în sine „scopul” pe care-l reținem în mod conștient în imaginația noastră. Nefericirea muritorilor este faptul că omul care insistă asupra trecutului iar și iar în gînd, dojenindu-se pentru greșelile de demult, practic se condamnă întruna pentru păcatele care au fost.

N-am s-o uit niciodată pe una dintre pacientele mele care se chinuia cu trecutul ei nefericit în asemenea măsură, încît și-a distrus orice șansă de fericire în prezent. Trăise ani de zile într-o existență plină de resentimente, ca urmare a faptului că avea o buză de iepure; s-a izolat de lume și de-a lungul anilor și-a dezvoltat o personalitate împietrită, strîmbă și total împotriva lumii cu tot ceea ce înseamnă ea. Nu avea prieteni, pentru că-și imagina că nimeni nu s-ar împrieteni cu o persoană care arată atît de „îngrozitor”. Evita în mod deliberat oamenii și, ceea ce e și mai rău, îi îndepărta pe oameni cu stilul sau acru și defensiv. Operația i-a vindecat problema fizică. Ea a încercat să se adapteze și să înceapă să trăiască cu ceilalți în armonie și prietenie, dar a descoperit că experiențele trecutului îi barau drumul. A simțit că, în ciuda noului său aspect nu se putea împrieteni și nu putea fi fericită pentru că nimeni nu putea să o ierte pentru cum s-a purtat înainte de operație. Ea a continuat să facă aceleași greșeli ca mai înainte și era mai nefericită ca niciodată. N-a început să trăiască cu adevărat pînă ce a învățat să înceteze să se mai acuze pentru ceea ce a făcut în trecut și să mai scoată la iveală în gînd toate întîmplările nefericite care au adus-o la mine la cabinet pentru operație.

Condamnarea permanentă prin critică a greșelilor și erorilor nu ajută în nici un fel, în schimb are tendința să perpetueze comportamentul pe care ați dori atît de mult să-l

schimbați. Amintirile greșelilor trecute *pot* avea un efect contrar asupra prezentului dacă ne încăpăținăm să tragem o concluzie de genul — „am zbîrcit-o ieri, deci e limpede că același lucru se va întâmpla și azi”. Și totuși, asta nu „demonstrează” ca modelele de reacție subconștientă ar avea vreo putere în sine să repete și să se perpetueze sau că amintirile îngropate ale eșecului trebuie „eradicate” înainte ca să vă puteți schimba acest comportament. Dacă ne socotim veșnic niște victime, o facem prin conștientul nostru, prin gândirea noastră, și nu la nivelul subconștientului”. Prin partea de gândire a personalității noastre tragem concluzii și selectăm „imaginile-scop” asupra cărora ar trebui să ne concentrăm. În momentul în care ne razgandim și nu mai dăm putere trecutului, acesta, cu greselile sale, își pierde puterea asupra noastră.

Ignorați eșecurile trecutului și mergeți mai departe

Din nou hipnoza furnizează dovezi convingătoare. Când o persoană timidă și sfioasă este adusă în starea de hipnoză și crede sau *gîndește* că este îndrăzneț, un orator sigur pe el, tiparele reacțiilor sale sînt *instantaneu schimbate*. El acționează în mod curent așa cum crede în clipa respectivă. Întreaga atenție și-o concentrează asupra scopului pozitiv dorit și nu dă nici o atenție eșecurilor trecute.

Dorothea Brande spune în fermecătoarea ei carte *Trezește-te și trăiește* cum această idee a făcut-o să devină mai eficientă și să aibă un și mai mare succes ca scriitoare, scoțînd la iveală talente și aptitudini despre care nici nu bănuia că le-ar fi avut. A fost mirată și uluită în urma prezenței sale la o demonstrație de hipnoză. După care s-a întîmplat să citească o frază scrisă de psihologul F.M.H. Myers, despre care ea spunea că i-a schimbat întreaga viață. În acea frază Myers explica că talentul și aptitudinile scoase la iveală de cei hipnotizați se datorau unei „epurări a memoriei” de eșecurile din trecut, cel puțin atîta vreme cît dura ședința de hipnoză. Dacă aceasta este cu puțință în timpul hipnozei, domnișoara Brande s-a întrebat dacă și în mod obișnuit oamenii nu au talente, aptitudini și puteri ascunse care nu sînt folosite din pricina amintirilor eșecurilor trecute. De ce n-ar putea o persoană și în stare de veghe să folosească aceleași puteri, ignorînd eșecurile trecutului și „acționînd ca și cum ar fost imposibil să dea greș”. Ea s-a hotărît să încerce. Urma să acționeze pornind de la premisa că puterile și aptitudinile sînt acolo și că ea le-ar putea folosi dacă ar merge mai departe și ar ACȚIONA CA ȘI CUM — în loc să meargă doar pînă la jumătatea drumului, într-un an, i-a crescut în mod vădit randamentul ca scriitoare, ca de altfel și vînzarea cărților. Un rezultat absolut surprinzător a fost și faptul că a descoperit că are talent să vorbească în public, drept care i s-a propus să țină conferințe, ceea ce i-a făcut mare plăcere, pînă atunci nearătînd nici o înclinație în această direcție, chiar displăcîndu-i profund.

Metoda lui Bertrand Russell

În cartea sa *Cucerirea fericirii*, Bertrand Russell scria:

Nu m-am născut fericit. Copil fiind, imnul meu preferat era „Plictisit de viața pe pămînt și plin de păcate”... În adolescență am urît viața și eram mereu în pragul sinuciderii, dar de fiecare dată m-a oprit gândul că doream să aflu mai multe despre matematică. Acum, din contră, mă bucur de viață. Aș putea chiar să spun că cu fiecare an care trece mă bucur tot mai tare... În mare măsură asta se datorează faptului că mi-a scăzut mult preocuparea în ceea ce mă privește. Ca și alții cu același tip de educație puritană, am avut dintotdeauna obiceiul să meditez asupra picatelor, nesăbuițelor și neajunsurilor mele. Mă socoteam fără îndoială, pe drept cuvînt, un specimen nefericit. Incetul cu incetul, am învățat să fiu indiferent față de persoana mea și lipsurile mele. Mi-am concentrat atenția asupra obiectivelor externe: starea lumii, diverse ramuri ale cunoașterii, persoane față de care aveam o oarecare afecțiune.” Bertrand Russell, *Cucerirea fericirii*. New York, Liveright Publishing Corporation)

În aceeași carte, el își descrie metoda de schimbare a tiparelor de reacție automată atunci cînd au la bază convingeri gresite.

E foarte posibil să depășești autosugestiile infantile ale subconștientului, și chiar să-i schimbi acestuia conținutul, folosind tehnica adecvată. De cîte ori aveți remușcări pentru un act despre care rațiunea vă spune că nu este ceva rău, examinați cauzele pentru care aveți remușcări și convingeți-vă în amănunt de absurditatea lor. Lăsați convingerile conștiente să fie atît de vii și de emfaticе încît să aibă asupra subconștientului un impact suficient de puternic, încît să se compare cu impresiile lăsate de guvernanta sau mama dumneavoastră în prima copilărie. Nu vă mulțumiți cu alternarea momentelor raționale cu cele iraționale. Studiați-le cu atenție și cu hotărîre pe cele iraționale, pentru a nu le urma și a nu fi dominat de ele. Cînd ele strecoară gînduri nebuneli sau anumite sentimente în conștientul dumneavoastră, smulgeți-le de la rădăcină, analizați-le și aruncați-le. Nu vă îngăduiți să fiți o persoană veșnic în derivă, între rațiune și nebunii copilărești...

Pentru ca această revoltă să vă reușească, să vă aducă fericirea personală și să vă dea posibilitatea să

trăiți constant la un anumit standard, este absolut necesar să nu ezitați între cele două și să urmați doar partea rațională. Majoritatea oamenilor, atunci când au îndepărtat superstițiile copilăriei doar la suprafață, au impresia că nu mai e nimic de făcut. Ei nu înțeleg că aceste superstiții continuă să existe în subliminal. Pentru a ajunge la o convingere rațională este necesar ca aceasta să fie studiată, să-i fie analizate consecințele și să se afle care sînt convingerile incompatibile noii convingeri, care altfel n-ar putea supraviețui. Ceea ce sugerez este că un om ar trebui să se hotărască apăsător să urmărească exclusiv convingerile raționale, neîngăduind niciodată convingerilor iraționale contrare să treacă nestudiate și să-l cuprindă, indiferent pe cit de scurtă perioadă. Aceasta este o problemă de confruntare cu propria persoană în acele momente în care are tendința să devină infantil: dacă logica este suficient de apăsătoare, momentele în sine pot fi ușor depășite.*

Ideile pot fi schimbate nu prin „voință”, ci prin alte idei

Se observă că tehnica lui Bertrand Russell de a căuta idei care să contravină unor convingeri profunde este esențialmente aceeași metodă ca și cea testată clinic cu succese uimitoare de Prescott Lecky. Metoda lui Lecky constă în determinarea pacientului de a „percepe” că anumite concepte negative *nu corespund* cu alte convingeri profunde. Lecky credea că „mintea” în sine conține idei și concepte care compun conținutul „personalității” și că ele trebuie să *pară* concordante între ele. Neconcordanța cu o idee dată este detectată în mod conștient și trebuie respinsă.

Unul dintre pacienții mei era un agent de vânzări „speriat de moarte” atunci când trebuia să meargă la „ștăbi”. Teamă și emoțiile îl cuprindeau încă de la mine din cabinet, mai ales când îl întrebam: „Crezi că fizic ai putea să intri în patru labe în biroul unui individ și să te tîrăști în fața unui personaj pe care îl socotești net superior?”

„Aș zice că nu”, s-a zburlit el tot.

„Atunci de ce mental te tîrăști ca un vierme?”

Altă întrebare: „Te-ai duce în biroul cuiva cu mîna întinsă ca un cerșetor cerînd un bănuț de cafea?”

„Categoric nu.”

„Chiar nu-ți dai seama că practic chiar asta faci când ești atît de preocupat de gîndul dacă vei fi sau nu acceptat de ceilalți? Nu pricepi că ești literalmente cu mîna întinsă, cerșindu-le acceptarea ta ca persoană?”

Lecky a descoperit că existau două „manete” ale puterii prin care puteau fi schimbate convingerile și conceptele. Ele sînt convingeri „standard” care sunt extrem de puternice aproape la toata lumea. Ele sînt (1) sentimentul sau convingerea că cineva este capabil să-și facă treaba rămînînd pe linia de plutire și păstrîndu-și o oarecare independență și (2) convingerea că există „ceva” interior care n-ar trebui să fie supus umilintelor.

Examinați-vă și reevaluați-vă convingerile

Unul din motivele pentru care puterea gîndirii raționale nu este recunoscută este tocmai faptul că ne folosim de ea prea rar.

Încercați să detectați convingerile despre dumneavoastră sau despre lume sau despre alți oameni, cele care stau la baza comportamentului dumneavoastră negativ. Oare „întotdeauna se întîmplă ceva” și de asta ratați reușita în ultima clipă? Probabil că vă simțiți în secret „nedemn” de succes sau că pur și simplu nu-l meritați. Vi se întîmplă deseori să vă simțiți nelalocul dumneavoastră printre oameni? Probabil că gîndiți că le sunteți inferior sau că ceilalți sînt ostili și neprietenoși. Vă simțiți neliniștit și înfricoșat fără motiv într-o situație relativ sigură? Probabil că gîndiți că trăiți într-o lume ostilă, neprietenoasă, periculoasă sau că „meritați să fiți pedepsit”.

Nu uitați că ambele comportamente și sentimente își au izvorul în convingeri. Rădăcina convingerii este cea direct răspunzătoare pentru sentimentele și comportamentul dumneavoastră. Atunci întrebați-vă: „Dc ce?” Există lucruri pe care ați vrea să le faceți? Direcții în care ați vrea să vă exprimați, dar sînteți convinși că „nu sînteți în stare”? Întrebați-vă: DE CE?

„De ce cred oare nu sînt în stare?”

După care întrebați-vă: „Oare această convingere se bazează pe ceva real, nu pe o presupunere, sau pe o falsă concluzie?”

După care puneți-vă următoarele întrebări:

1. Există vreun motiv logic care stă la baza acestei convingeri?
2. Oare nu mă înșel în această convingere a mea?
3. Oare aș ajunge la aceeași concluzie dacă ar fi vorba de o altă persoană într-o

situație similară?

4. De ce aş continua să acţionez şi să simt ca şi cum lucrurile astea ar fi reale, atîta vreme cît n-am nici un motiv să cred asta?

Nu răspundeţi superficial la aceste întrebări. Luptaţi-vă cu fiecare în parte. Gîndiţi-vă *serios* la ele. Implicaţi-vă afectiv. Vă daţi seama că v-aţi înşelat şi v-aţi subapreciat nu din cauza unui „fapt în sine”, ci pentru că aţi avut o convingere stupidă? Dacă e aşa, încercaţi să vă indignaţi, sau chiar să vă înfuriaţi. Indignarea şi furia pot uneori contribui la îndepărtarea ideilor false. Alfred Adler „s-a înfuriat” pe sine, dar şi pe profesoara sa, şi în felul acesta a îndepărtat o definiţie negativă în ceea ce-l privea. Şi aceasta nu este o excepţie.

Un bătrîn fermier a promis că se lasă de fumat de tot în ziua în care a descoperit că şi-a uitat tutunul acasă şi a trebuit să străbată 3 km ca să-l recupereze. Pe drum a „înţeles” că fusese „folosit” în mod umilitor de acest obicei. S-a înfuriat, s-a întors din drum, s-a dus la cîmp şi n-a mai fumat niciodată.

Clarence Darrow, celebrul avocat, spunea că succesul său a început în ziua în care „s-a înfuriat” cînd a încercat să obţină o ipotecă de 2000 \$ ca să-şi cumpere o casă. Cînd era cît pe aci să se facă tranzacţia, soţia persoanei care-i împrumuta banii spuse: „Nu fi prost. N-o să câştige niciodată destui bani ca să ţi-i dea înapoi.” Darrow avea şi el ceva îndoieli în această direcţie. Dar cînd a auzit această remarcă „ceva s-a întîmplat”. S-a indignat într-atîta — atît pe femeie, cît şi pe el, încît s-a hotărît să reuşească financiar.

Un prieten de-al meu, om de afaceri, a avut o experienţă extrem de asemănătoare. La 40 de ani era încă un ratat şi se tot întreba „ce o să se întîmple”, pentru că nu se putea adapta şi nu era sigur că va reuşi să facă vreo afacere strălucită. Speriat şi neliniştit, s-a dus să încerce să cumpere nişte aparatură pe datorie, dar atunci nevastă-sa a obiectat. Ea nu credea că va fi vreodată în stare să-şi plătească datoria. La început, speranţele au fost zdrobite, după care s-a indignat. De ce trebuia el mereu să nu reuşească? De ce trebuia mereu să se teama de eşec? Această experienţă a trezit „ceva” în el, un „nou sine” şi imediat a constatat că remarca soţiei, precum şi parerea sa despre sine erau un afront faţă de acest „ceva”. N-avea bani şi nici o „şansă” să reuşească ceea ce îşi dorea. Şt totuşi a găsit o cale, drept care în trei ani a reuşit mai mult decît visase vreodată, şi nu într-o singură afacere, ci în trei.

Puterea dorintei profunde

Pentru a fi eficientă în schimbarea convingerii şi a comportamentului gîndirea raţională trebuie să fie însoţită de un sentiment şi o dorinţă profunde.

Vizualizaţi ce aţi vrea să fiţi şi să aveţi şi presupuneţi că totul este posibil. Întreţineţi-vă dorinţa pentru aceste lucruri. Fiti entuziast. Ocupaţi-vă de ele şi gîndiţi-vă mereu la ele. Actualele convingeri negative s-au format prin gînduri şi sentimente. Generaţi suficientă emoţie sau dorinţă profundă şi noile gînduri şi idei vor anula ce există deja.

Dacă veţi analiza aceasta, veţi constata că folosiţi un sistem pe care l-aţi aplicat extrem de des — îngrijorarea. Singura diferenţă este că vă schimbaţi scopurile din unele negative în unele pozitive. Cînd vă îngrijaţi, întîi de toate vă imaginaţi cîteva neajunsuri nedorite din viitor sau scopul respectiv, totul extrem de viu în mintea dumneavoastră. Nu folosiţi nici un efort şi nici voinţa. Doar vă concentraţi asupra „rezultatului final” Vă gîndiţi la el, vă concentraţi asupra lui, imaginîndu-vă că este posibil. Vă jucaţi cu această idee şi cu „s-ar putea să se înfăptuiască”.

Această repetiţie permanentă şi gîndire în termeni „posibili” fac ca rezultatul final să vi se pară din ce în ce mai „real”. După o vreme, sînt generate automat emoţiile potrivite — teamă, nelinişte, descurajare —, acestea fiind potrivite pentru un rezultat final nedorit, cel care vă preocupă într-atît. Şi acum schimbaţi „imaginea scopului” şi puteţi genera la fel de uşor „emoţii pozitive”. Vizualizaţi-vă în mod constant şi concentraţi-vă asupra unui rezultat final dorit, şi astfel posibilul va părea mai real şi vor apărea emoţiile cele mai potrivite, adică entuziasmul, veselia, încurajarea şi fericirea, care vor fi generate automat. „Pentru a forma nişte obiceiuri emoţionale «pozitive» şi pentru a distruge pe cele «negative», va trebui să avem de-a face în primul rînd cu gînduri şi obiceiuri de gîndire. Căci omul este aşa cum se gîndeşte el în sufletul său”, spunea dr. Knight Dunlap.

Ce poate şi ce nu poate face gîndirea raţională?

Nu uitați că mecanismul automat poate funcționa la fel de ușor ca „Mecanism al eșecului” sau al „succesului”, în funcție de datele pe care le furnizați și scopurile pe care le fixați, în principiu, este un mecanism de atingere a scopurilor. Scopurile depind direct de dumneavoastră. Mulți dintre noi, inconștient sau fără voie, avînd atitudini negative și imagini ale eșecului mereu prezente în gîndul nostru, ne și fixăm scopuri de eșec.

De asemenea, nu uitați că mecanismul dumneavoastră automat nu gîndește logic, nu pune întrebări în raport cu datele pe care i le furnizați. El abia de le prelucrează, reacționînd în conformitate cu ele.

Este extrem de important ca mecanismului automat să i se furnizeze date referitoare la mediul înconjurător. Aceasta este treaba gîndirii conștiente raționale: *cunoașterea realității*, evaluarea corectă, *estimări*, opinii. În acest sens, majoritatea sîntem tentați să ne subestimăm și să supraestimăm dificultățile cu care ne confruntăm. Emile Coue spunea: „întotdeauna gîndiți-vă la ceea ce aveți de făcut și se va face.” „Am făcut experiențe aprofundate pentru a descoperi cauzele generale ale efortului conștient care îngheață gîndul”, spunea psihologul Daniel W. Josselyn. „Practic, întotdeauna se pare că avem tendința să exagerăm dificultățile, dar și importanța efortului nostru mental, să luăm totul prea în serios și să ne temem că vom fi socotiți incapabili. Cei care sînt coerenți în conversațiile obișnuite, devin de-a dreptul imbecili cînd se urca pe un podium ca să vorbească mulțimii. Trebuie pur și simplu să învățați că dacă îl puteți interesa pe vecin să vă asculte puteți interesa pe toți vecinii sau lumea întreagă, așa încat nu trebuie să înlemniți în fața mulțimii”. (Daniel Josselyn *Scăpați de lehamite*, New York, Longmans, Green & Co, Inc.)

N-ai cum să știi pînă nu încerci

Ratiunea, gîndirea conștientă au datoria să examineze și să analizeze mesajele primite, să le accepte pe cele care sînt reale și să le respingă pe cele care nu sînt. Mulți sînt tulburați de remarcă întîmplătoare a unui prieten: „N-arăți prea bine în dimineața asta.” Cînd sînt respinși sau apostrofați de cineva, ei „înghit” orbește „chestiunea în sine”, și anume că ar fi persoane net inferioare. Majoritatea sîntem supuși unor remarci zilnice negative. Dacă într-adevăr conștientul lucrează și este la datorie, nu trebuie să le acceptăm orbește. „Nu-i neapărat chiar așa” ar fi un motto ideal.

Este datoria conștientului rațional să tragă concluzii corecte și logice. „Am dat greș o dată în trecut, așa încît probabil că asta se va întîmpla și în viitor” nu este nici logic, nici rațional. Să tragi o concluzie în avans de tipul „nu pot” fără să încerci și în absența unor dovezi clare ale contrariului este ceva nerațional. Seamănă mai curînd cu povestea celui care a fost întrebare dacă știe să cînte la pian. „Nu știu dacă știu”, a răspuns. „Ce vrei să spui?”, „N-am încercat niciodată.”

Hotărîfi-vă ce vreți și nu ce nu vreți

Gîndirea conștientă și rațională este cea care trebuie să hotarasca ce vreți, să selecteze scopurile pe care doriți să le atingeți și să vă concentrați asupra lor, și nu asupra a ceea ce nu vreți. Este illogic să vă concentrați timpul și eforturile asupra a ceea ce nu vreți. Cînd Președintele Eisenhower era generalul Eisenhower în cel de-al doilea război mondial, a fost întrebare care ar fi fost efectul asupra cauzei aliaților dacă trupele ar fi fost respinse înapoi în mare, o dată ajunse pe plajele Italiei. „Ar fi fost foarte rău”, a răspuns el, „dar nu mi-am îngăduit niciodată nici măcar să mă gîncesc la asta.”

Fiti cu ochii pe minge

Este datoria conștientului să fie „extrem de atent” asupra cerințelor imediate, asupra a ceea ce faceți și asupra a ceea ce se întîmplă în jurul dumneavoastră, pentru ca mesajele care îi parvin să poată ține mecanismul automat mereu informat în legătură cu ce-i înjur, îngăduindu-i astfel să reacționeze spontan. Sau, cum se spune în baseball: „fii cu ochii pe minge”.

Pe de altă parte, *nu* este datoria gîndirii raționale și conștiente să creeze sau să „facă” treaba. De obicei, intrăm în încurcătură cînd fie neglijăm să ne folosim gîndirea conștientă așa cum trebuie, fie cînd încercăm s-o folosim așa cum nu trebuie. Nu putem storce gînduri creatoare din Mecanismul creator printr-un efort conștient. Nu putem „face” treaba printr-un efort conștient susținut. Și pentru că încercăm și nu putem, intrăm

în panică, ne neliniștim și ne simțim frustrați. Mecanismul automat este inconștient. Nu-i putem vedea roțile cum se învârtesc. Nu știm ce se întâmplă în adâncime. Și cum funcționează spontan, reacționând la nevoile actuale și prezente, nu avem nici un fel de garanție în avans că va și găsi un răspuns. Suntem obligați să avem încredere. Numai având încredere și acționând primim semnale și întrebări. Pe scurt, gândirea rațională conștientă selectează scopul, adună informațiile, trage concluziile, evaluează, estimează și pune mecanismul în mișcare. *Și totuși nu este direct răspunzătoare de rezultate.* Trebuie să învățăm să ne facem treaba și să acționăm în funcție de presupunerile disponibile și să lăsăm rezultatele să-și poarte singure de grijă.

Puncte de reținut (Completați)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

CAPITOLUL 6

Relaxați-vă și lăsați mecanismul succesului să acționeze pentru dumneavoastră

„Stresul” a devenit recent un cuvânt foarte des întâlnit. Chiar spunem că trăim în epoca stresului. Îngrijorarea, neliniștea, insomnia, ulcerul au început să fie acceptate ca parte necesară a lumii în care trăim.

Și totuși sînt convinși că nu e neapărat nevoie să fie așa.

Putem scăpa de multe griji, neliniști și îngrijorări cu condiția să recunoaștem un adevăr simplu, și anume că Marele Creator ne-a înzestrat cu cele necesare pentru a trăi cu succes în această epocă sau în oricare alta, oferindu-ne un mecanism creator încorporat.

Problema noastră este că ignorăm acest mecanism creator automat și încercăm să facem absolut totul și să ne rezolvăm problemele prin gândire conștientă sau prin „gîndirea creierului”.

Creierul este comparabil cu „programatorul” unui creier electronic sau al oricărui alt tip de servomecanism. Cu creierul gîndim „eu” și ne sesizăm identitatea. Cu acest creier ne exersăm imaginația și fixăm scopurile. Folosim creierul ca să adunăm informații, să facem observații, să evaluăm datele senzoriale primite și să formăm tot felul de judecăți.

Dar creierul nu poate crea. El nu poate „face” treaba, așa cum programatorul unui creier electronic nu poate „face” treaba.

Îndatorirea creierului este să pună întrebări și să le identifice, dar prin însăși natura sa, el nu a fost niciodată conceput să le și rezolve.

Nu fiți prea prevăzători

Și totuși aceasta este exact ceca ce încearcă să facă omul modern — să-și rezolve toate problemele prin gîndirea constientă.

Iisus ne-a învățat că omul nu poate adăuga centimetri înălțimii sale doar cu puterea gîndului. Astăzi, dr. Wiener ne spune că omul nu poate nici măcar un lucru mult mai simplu, și anume să ia o furculiță de pe masă folosindu-și doar gîndirea constientă sau „voința”.

Pentru că omul modern depinde aproape în întregime de creier, el este mult prea precaut, prea neliniștit și prea înfricosat de „rezultate”, iar sfatul lui Iisus: „Nu vă faceți griji pentru mâine” sau cel al Sfîntului Pavel: „Nu fiți niciodată prea prudenți” sînt privite drept lucruri inutile.

Și totuși acesta este exact sfatul pe care îl dădea cu ani în urma William James, decan al psihologilor americani, și n-ar fi rău să-l ascultăm. În micul său eseu „Evanghelia relaxării” spunea că omul modern este prea tensionat, prea preocupat de rezultate, prea neliniștit (și asta era în 1899), și că exista o cale mai bună și mai simplă. „Dacă dorim ca ideile și voințele noastre să fie nenumărate, variate și eficiente, trebuie să ne formăm

obiceiul de a le descătușa de influența inhibitivă a reflectării preocupărilor egoiste privitoare la rezultate. Un asemenea obicei, ca orice alt obicei, se poate forma. Prudența și simțul datoriei, egoismul, ambițiile sau neliniștile sînt desigur și ele necesare în viață. Încercați să le țineți cît mai la distanță atunoci cînd luați hotărîrile importante și decideți asupra planurilor de luptă, nefiind necesar ca ele să știe toate amănuntele. *Cînd se ia o hotărîre și ea devine ordinul zilei*, anulați total orice răspundere sau grijă referitoare la rezultat. Într-un cuvînt, deblocați mașinăria intelectuală și practică și lăsați-o să funcționeze de voie. Ceea ce veți obține va fi de două ori mai profitabil." (William James, *Despre rezervele vitale*, New York, Henry Hoit & Co.. Inc.)

Mai tîrziu, prin celebrele sale conferințe de la Gifford, James a citat numeroase exemple de persoane care au încercat fără succes, ani de zile, să scape de neliniști, griji, complexe de inferioritate, sentimente de vinovăție, făcînd eforturi conștiente. În final, au aflat că reușita vine atunci cînd capitulează, cînd renunță să mai lupte în mod conștient și încetează să mai încerce să-și rezolve problemele prin gandirea conștientă. „În asemenea situații", spunea James, „drumu" spre succes, așa cum reiese din nenumărate cazuri, trece... prin capitulare... pasivitate, inactivitate — relaxare, care toate trebuie să devină regulă generală. Renunțarea la sentimentul de responsabilitate, detașarea, dezinteresul față de destin, pe care îl lasați pe mana unor puteri superioare, indiferența față de tot ceea ce se întîmplă... acestea ar fi cheia. Abia atunci cînd vă acordați un moment de respiro descoperiți că există un Sine mult mai impozant. Rezultatele, încete sau imediate, mari sau mici, într-o combinație de optimism și speranță, fenomenele regeneratoare care reies din renunțarea la efort rămîn factori siguri ai naturii umane." (William James, *Varietatea experiențelor religioase*, New York, Longmans, Green & Company)

Secretul gîndirii și acțiunii creatoare

Dovezi ale faptului că ceea ce am spus pînă acum este adevărat pot fi date prin lucrările scriitorilor, inventatorilor și altor creatori. Invariabil, ei ne spun că ideile creatoare nu sînt gînduri conștiente izvorite din creier, ci unele automate, spontane și oarecum apărute din senin atunci cînd conștientul nu s-a mai gîndit la nimic sau s-a gîndit la altceva. Aceste idei creatoare nu vin de la sine fără o gîndire conștientă preliminară referitoare la problemă. Toate dovezile susțin că pentru a fi „inspirat" sau a avea o „idee", persoana respectivă trebuie mai întîi să fie extrem de interesată de rezolvarea unei anumite probleme căreia să-i găsească un răspuns precis. Trebuie să se gîndcască la aceasta în mod conștient, să adune toate informațiile necesare în legătură cu subiectul respectiv și să ia în calcul toate posibilitățile de acțiune. Și mai presus de toate trebuie să aibă o dorință arzătoare de a rezolva problema. Dar după ce a definit-o și și-a imaginat rezultatul final dorit și i-a furnizat toate informațiile posibile, nu are rost să se mai zbată, să se neliniștească sau să se îngrijoreze pentru ca nu ajută la nimic, ba chiar soluția iese la iveală mai greu.

Fehr, celebrul om de știință francez, spunea că practic toate ideile bune i-au venit nu atunci cînd lucra propriu-zis la o problemă, iar că majoritatea descoperirilor contemporanilor săi au fost făcute cînd erau departe de bancul de lucru, ca să zicem așa.

Se știe că atunci cînd Thomas A. Edison avea o problemă, se întindea și trăgea un pui de somn.

Charles Darwin spunea că a avut o intuiție, așa dintr-o dată după luni de gîndire conștientă, și așa i-au venit ideile necesare pentru ca să scrie *Originea speciilor*. „Știu exact unde mă aflam cu trăsura, cînd spre marca mea bucurie am gasit soluția."

Lenox Riley Lohr, fost președinte al Companiei Naționale Radio, a scris cîndva un articol în care spunea cum i-au venit ideile care i-au fost de folos în afaceri. „Am descoperit ca ideile vin aproape întotdeauna de la sine, cînd faci ceva care îți ține mintea trează fără să te forțezi prea tare. Bărbieritul sofatul, trasul cu fierăstrăul, pescuitul sau vînatul ar fi doar cîteva exemple. Sau, eventual, o discuție stimulatorie cu un prieten. Unele dintre cele mai bune idei ale mele au reușit din informații pe care le-am întîlnit întîmplător și care aveau nici o legătură cu munca mea." („Oricine poate avea idei, *American Magazine*, martie 1940.)

C.G. Suits, directorul departamentului cercetări de la General Electric spunea că aproape toate descoperirile din laboratoare au venit ca idei în timpul perioadelor de relaxare, după o intensă perioadă de gîndire și de adunare de fapte necesare.

Bertrand Russell spunea: „Am descoperit de exemplu că dacă am de scris despre un

subiect dificil, planul ideal este să mă gîndesc la asta cu mare intensitate — cu cea mai mare intensitate de care sînt capabil — vreme de cîteva ore sau zile, după care primesc ca un fel de ordin să mă apuc de treabă. După cîteva luni, mă reîntorc la subiect și descopăr că treaba a fost deja făcută. Înainte să descopăr această tehnică, obișnuiam să petrec lunile respective sperîindu-mă că nu fac nici un fel de progrese. N-am ajuns la nici o soluție atîta vreme cît m-am îngrijorat, lunile respective le-am irosit, în timp ce acum le pot dedica unor căutări importante." (Bertrand Russell, **Cucerirea fericirii**, New York, Liveright Publishing Corporation)

Sunteti un „creator”

Noi facem următoarea greșeală: presupunem că acest proces de „gîndire subconștientă” este rezervat exclusiv scriitorilor, inventatorilor și „creatorilor”. Cu toții sîntem creatori, indiferent că sîntem gospodine și muncim la bucătărie, profesori, elevi, vînzători sau oameni de afaceri. Cu toții avem același „mecanism al succesului” interior și el lucrează la rezolvarea problemelor personale, conduce afacerile, vinde bunuri, în egală măsură ca atunci cînd scrie o nuvelă sau inventează ceva. Bertrand Russell recomanda aceeași metoda pe care a folosit-o în carte, spre a fi utilizată de către cititori în rezolvarea tuturor problemelor cotidiene. Dr. J.B. Rhine de la Universitatea Duke spunea că el este înclinat să creadă că ceea ce numim noi „geniu” este de fapt rodul unui anumit proces; un fel firesc în care mintea omenească funcționează în rezolvarea oricărei probleme și pe care noi în mod greșit o asimilăm termenului de „geniu”, doar în cazul în care procesul este folosit pentru a scrie o carte sau a picta un tablou.

Secretul comportamentului și aptitudinilor „firești”

Mecanismul succesului prin care puteți obține „ceva creator” este același cu cel din care rezultă „idei creatoare”. Aptitudinile în orice direcție, indiferent că e vorba de sport, pian, conversație sau vînzare de mărfuri, constau nu într-o gîndire conștientă și dureroasă prin care face respectivul lucru, ci prin relaxare, lăsînd propriu-zis treaba să se facă singură. Reusita creatoare este spontană și „firească”, spre deosebire de cea conștientă și studiată. Cel mai talentat pianist din lume n-ar putea niciodată să interpreteze o cît de simplă compoziții dacă ar încerca să se gîndească în mod conștient ce deget trebuie să folosească de fiecare dată cînd atinge clapele — în timp ce cîntă. El de fapt a gîndit în mod conștient în această direcție atunci cînd a învățat să cînte la pian și a exersat pînă ce totul a devenit automat. El a fost în stare să ajungă un pianist talentat numai pentru că a atins punctul în care a încetat să mai depună un efort conștient și a transformat interpretarea într-un mecanism subconștient automat ca parte componentă directă a Mecanismului succesului.

Nu vă blocați mecanismul creator

Eforturile conștiente inhibă și „blochează” mecanismul creator automat. Motivul pentru care unii oameni sînt timizi și se simt stingheri în societate este pentru că supt mult prea îngrijorati, mult prea preocupați să le iasă totul bine cu orice preț. Sunt dureros de conștienți de fiecare mișcare în parte pe care o fac. Fiecare acțiune este întîi „gîndită”. Fiecărui cuvînt îi este calculat efectul imediat. Socotim aceste persoane drept „inhibate”, și pe drept cuvînt, deși ar fi mai corect să spunem că „persoana” respectivă nu este inhibată. Ea și-a „inhibat” propriul mecanism creator. Dacă aceste persoane ar putea „sa se detaseze” să nu se mai străduiască, să nu le mai pese și să nu se mai gîndească la comportamentul lor, ar putea acționa în mod creator, spontan și ar fi „ele însele”.

CINCIREGULI PENTRU ELIBERAREA MECANISMULUI CREATOR

1. „Făceți-vă griji doar pînă ce pariați și nu după ce a început să se învîrtească ruleta.”

Îi sînt întru totul îndatorat unui proeminent om de afaceri a cărui slăbiciune era ruleta și a câinii zicală „a funcționat ca prin farmec”, l-a ajutat să-și depășească grijile și în același timp să funcționeze în mod creator și să reușească în viață, întîmplător, i-am citat sfatul lui William James, pe care vi l-am pomenit ceva mai înainte, referitor la emoțiile generate de neliniște și la rolul lor în stabilirea traiectoriei unei acțiuni. „De îndată ce o hotărîre este luată și trebuie executată, anulați complet orice răspundere și încercați să nu vă pese de rezultate. Cu alte cuvinte, descătușați-vă mașinăria dumneavoastră intelectuală și

practică.”

Cîteva săptămîni mai tîrziu a dat buzna la mine în cabinet, entuziasmat de „descoperirea” sa, mai ceva ca un şcolar care se îndrăgosteşte pentru prima dată. „M-a trăsnet dintr-o dată”, spuse el. „Chiar cînd eram la Las Vegas. Am încercat şi a mers.”

„Ce te-a trăsnet şi ce a mers?” am întrebat.

Sfatul lui William James. Cînd mi l-ai dat, nu i-am dat prea mare atenţie, dar cînd jucam la ruletă, mi l-am adus aminte. Am observat cîteva persoane care nu păreau deloc îngrijorate înainte să parieze. Aparent pentru ele nici nu conta. În momentul în care începea să se învîrtească ruleta, înţepeneau şi începeau să-şi facă griji dacă o să iasă numărul sau nu. Ce prostie! mi-am spus. Dacă vor să se îngrijoreze sau să fie preocupaţi sau să se gîndească ce-o să fie, momentul cel mai propice ar fi înainte să ia hotărîrea în privinţa numărului. După aceea nu mai ai ce să faci, chiar dacă te gîndeşti. Anterior îţi poţi imagina care ar fi cele mai mari şanse sau că nu e cazul să rişti. Dar după ce ţi-ai pus banii pe un număr şi roata a început să se învîrtească, poţi să te destinzi şi să te bucuri de moment, gîndindu-te că oricum nu are rost să te îngrijorezi şi să-ţi iroseşti energia.

După care, m-am gîndit că şi eu făceam acelaşi lucru în afaceri şi în viaţa personală. Deseori luasem decizii sau o apucasem pe un anumit drum fără să mă pregătesc aşa cum trebuie pentru asta, fără să iau în considerare riscurile implicate şi fără să aleg cea mai bună alternativă. După ce am pus mecanismul în mişcare, ca să zic aşa. mă îngrijoram permanent cum o să iasă şi dacă am procedat cum trebuie. În momentul acela, am hotărît că pe viitor mă voi îngriji şi mă voi gîndi intens doar *înainte* de a lua o hotărîre, după care, o dată mecanismul pus în mişcare, voi „anula complet orice grijă şi orice răspundere referitoare la rezultat”. Nu ştiu dacă mă crezi, dar să ştii că sistemul funcţionează. Nu numai că m-am simţit mai bine, am dormit mai bine şi am muncit mai bine, dar şi afacerile mi-au mers mult mai bine.

De asemenea, am descoperit că aceleaşi principii pot fi aplicate într-o mie de alte mărunţişuri din viaţa personală. De exemplu, mă îngrijoram şi ma exaspera gîndul că trebuie să merg la dentist sau alte chestii la fel de neplăcute. După care mi-am spus: „E o prostie. De fapt ştii dinainte că e neplăcut. Şi dacă doar de *asta* îţi faci atîtea griji e mai bine să nu te mai duci. Dar dacă ai luat hotărîrea şi îţi dai seama că e puțin neplăcut, dar trebuie să te duci, nu te mai gîndi. Gîndeşte-te la risc doar înainte să înceapă să se învîrtească ruleta.” Obişnuiam să-mi fac griji noaptea înainte de a ţine un discurs în cadrul comitetului director. După care mi-am spus: „Ori ţin discursul, ori nu. Dacă trebuie să-l ţin, atunci n-are rost să încerc să fug măcar în gînd de el”. Am descoperit că o mare parte din emoţii şi nelinişti e produsă de încercarea mentală de a fugi, de a scăpa de ceva pentru care fizic deja te-ai implicat. Dacă hotărîrea de a merge pînă la capăt este luată şi nu fugi fizic, n-are rost ca mental să-ţi imaginezi că poţi scăpa. Nu puteam să sufăr întîlnirile mondene. Mergeam doar ca să-i fac plăcere soţiei mele sau din pricina afacerilor. Mergeam, dar mental mă opuneam. Şi de obicei eram morocănos şi necomunicativ. După aceea, am hotărît că de vreme ce m-am decis să merg fizic, o pot face şi mental. Şi am îndepărtat gîndul de a ma opune. Aseară de exemplu, nu numai că am fost la ceea ce pînă acum as fi numit o întîlnire mondenă stupidă, dar am fost surprins să descopăr că mi-a plăcut

2. Formaţi-vă obiceiul de a reacţiona în mod conştient la momentul prezent

Exersaţi în mod conştient obiceiul de a nu vă face griji pentru mîine”, *acordand toată atenţia momentului prezent.*

Mecanismul dumneavoastră creator nu poate functiona functiona maine. El poate funcţiona doar în prezent — azi. Faceti-va planuri pe termen lung pentru mîine dar nu încercaţi să *trăiţi* maine sau în trecut. Să trăieşti creator înseamnă să *reacţionezi* în mod spontan la ceea ce te înconjoară. Mecanismul creator poate reacţiona adecvat şi cu succes în raport cu mediul prezent — numai dacă vă concentraţi asupra mediului prezent — şi îi furnizaţi informaţii referitoare la ceea ce se întîmplă acum. Plănuiţi tot ce vreţi pentru viitor, pregătiţi-vă pentru el, dar nu vă îngrijaţi pentru *cum veţi reacţiona* mîine sau peste 5 minute. Mecanismul dumneavoastră creator va reacţiona adecvat în „prezent” dacă acordaţi atenţia necesară la ceea ce se întîmplă acum. La fel va proceda şi mîine. El nu «poate reacţiona cu succes la ceea ce *s-ar putea* întîmplă — ci doar la ceea ce se *întîmplă*».

Trăiţi în prezent

Dr. William Osler spunea că acest obicei simplu, care se poate forma ca oricare alt obicei, este însuşi secretul fericirii şi al reuşitei în viaţă. El îşi sfătuia studenţii „să trăiască în prezent”. Nu vă uitaţi nici înainte, nici înapoi în raport cu ziua de 24 de ore. Trăiţi azi cît puteţi de bine. Trăind astăzi bine. faceţi tot ceea ce vă stă în puteri să aveţi şi un mîine mai bun. Dacă nu aţi citit încă excelentul său mic eseu „Un fel de a trăi”, în care descrie avantajele acestui obicei, vă îndemn s-o faceţi neapărat. (William Osler, *Un fel de a trăi*, Harper & Brothers, New York)

William James, comentînd asupra aceleiaşi filozofii, socotind-o drept un principiu de bază atît al psihologiei, cît şi al religiei, în vederea vindecării grijilor de orice fel, spunea: „Despre Sfînta Ecaterina din Genova se spunea că «percepea diverse lucruri numai pe măsură ce erau prezentate în succesiunea respectivă clipă de clipă». Pentru sufletul său sfînt, momentul divin era momentul prezent... Iar cînd momentul prezent era estimat în

sine în relație cu celelalte, și când îndatorirea respectivă era îndeplinită, era îngăduit să treci mai departe ca și cum nimic nu s-ar fi întâmplat, lăsând loc altor chipuri și îndatoriri specifice momentului care urma."

Liga Antialcoolică folosește același principiu când spune: „Nu încercați să vă lăsați de băut pentru totdeauna, ci spuneți doar: «Azi n-am să beau»”.

Opriti-vă — priviți — ascultați

În practică, sîntem tot mai conștienți de mediul care ne înconjoară. Oare care sînt imaginile, sunetele și parfumurile care vă înconjoară *în clipa de față* și de care nu sînteți conștienți?

Practicați *privitul* și *ascultatul* conștient. Reacționați atunci când pipăiți obiectele. Cît să fi trecut oare de cînd n-ați mai pus mina pe pavaj? Indienii piei roșii și pionierii americani trebuiau să fie foarte atenți la toate semnele și zgomotele și să simta tot ceea ce-i înconjoară pentru a reuși să supraviețuiască. La fel se întâmplă și cu omul modern, dar din alt motiv: nu din pricina pericolelor fizice, ci din cel al unui posibil „dezechilibru nervos”, care poate proveni dintr-o gîndire confuză din incapacitatea de a trăi creator și spontan, răspunzînd corespunzător mediului înconjurător.

Capacitatea de a conștientiza tot mai mult ce se întâmplă acum și încercarea de a reacționa *doar* la ceea ce se întâmplă acum are rezultate aproape magice în eliberarea de „spaime”. Când vă mai simțiți tensionat, însăimîntat sau emoționat, scuturați-vă și spuneți-vă: „Ce anume există *aici* și *acum* la care ar trebui să reacționez, față de care aș putea *face ceva!*” Mare parte din nervozitate este provocată de „încercarea” de a face ceva care nu poate fi făcut aici și acum. Sînteți blocat în a „face” ceva ce nu se poate întampla.

Păstrați mereu viu în minte faptul că mecanismul dumneavoastră creator are datoria să reacționeze adecvat la *mediul prezent* — aici și acum. De multe ori, dacă nu „stăm să ne gîndim” la un anumit lucru, continuăm să reacționăm automat și la un mediu care aparține trecutului. Atunci nu mai reacționăm la momentul prezent și la situația prezentă, ci la un eveniment similar din trecut. Pe scurt, nu reacționăm la realitate, ci la imaginar. Recunoașterea absolută a acestui fapt și conștientizarea a ceea ce facem poate adesea să aducă o uimitoare și rapidă „vindecare”.

Nu reacționați la sperietorile trecutului

De exemplu, un pacient de-al meu era cuprins de panică atunci cînd era vorba de întruniri de afaceri sau de mersul la teatru, biserică sau orice altă adunare oficială. Numitorul comun pentru el erau „grupurile de oameni”. Fără să-și dea seama, încerca să reacționeze la un mediu din trecutul său, în care „grupurile de oameni” erau un factor semnificativ. Își amintea că în copilărie, cînd era la școala primară, și-a udat odată pantalonii și un profesor foarte rău l-a scos în fața clasei și l-a umilit. El a reacționat simțindu-se umilit și rușinat. Acum, unul dintre factorii acestei situații — „grupurile de oameni” — îl făcea să reacționeze ca și cum întreaga situație ar fi fost similară celei din trecut. Atunci cînd a fost în stare să „înțeleagă” că „acționează ca și cum” ar mai fi fost încă un școlar de zece ani, gîndindu-se că orice lume care se adună era similară clasei sale de la școala primară și că orice șef era din nou severul profesor, neliniștea i-a dispărut.

Un alt exemplu tipic este cel al femeii care reacționează în prezența oricărui bărbat întîlnit „ca și cum” ar fi fost cineva din trecutul ei. Sau cazul bărbatului care reacționează în fața oricărei autorități „ca și cum” ar fi o autoritate individuală din trecutul său.

3. Încercați să faceți un singur lucru deodată

Un alt caz care seamănă multă confuzie și duce la nervozitate, grabă și neliniște, este obiceiul absurd de a încerca să faceți mai multe lucruri deodată. Elevul învață și se uită la televizor în același timp. Omul de afaceri, în loc să se concentreze să „rezolve” o scrisoare pe care o dictează, se gîndește în același timp la toate lucrurile pe care *ar trebui* să le facă azi sau eventual săptămîna aceasta și încearcă în mod inconștient să le facă pe toate deodată. Acest obicei este extrem de periculos pentru că rareori este diagnosticat ca atare. Cînd intrăm în panică sau ne îngrijorăm sau ne speriem, gîndindu-ne la cîte avem de făcut, sentimentul de panică nu este produs de volumul de muncă în sine, ci de atitudinea mentală — care este „ar trebui să fiu în stare să fac toate astea deodată”. Ne enervăm

pentru că încercăm să facem imposibilul, drept care se ajunge inevitabil la o stare de inutilitate și frustrare. Adevărul este: putem „face” un singur lucru deodată. Când ne vom da seama de asta și vom fi convinși de acest adevăr evident, vom reuși să nu mai încercăm să „facem” lucrurile care „ne așteaptă”, ci să ne concentrăm asupra conștientizării și reacției în raport cu un singur lucru pe care îl facem acum. Atîta vreme cît abordăm situația în acest fel, sîntem relaxați și nu trebuie să fim mereu de grabă și speriați, drept care *ne putem concentra* și putem gândi cu maximum de randament.

Lecția cu clepsidra

Dr. James Gordon Gilkey a ținut o predică în 1944, pe care și-a intitulat-o „Cum ne putem cîștiga echilibrul afectiv”. Ea a fost tipărită în *Reader's Digest* și a devenit clasică aproape peste noapte. El a descoperit, după mulți ani de metode, că una dintre principalele cauze ale căderilor nervoase, îngrijorarea, și tot felul de alte probleme personale, era acest prost obicei mental că trebuie să faci o grămadă de lucruri deodată. Uitîndu-se la clepsidra de pe birou, i-a venit ideea. Așa cum un singur grăunte de nisip poate trece prin clepsidră, tot așa noi nu putem să facem decît un singur lucru deodată. Nu făcînd în sine este problema, ci faptul că insistăm să ne gandim la mai multe lucruri deodată.

Majoritatea ne simțim mereu pe goană, spunea dr. Gilkey, pentru că ne formăm o imagine mentală greșită în raport cu îndatoririle noastre, cu obligațiile și răspunderile noastre. Avem impresia că sînt zeci de lucruri diferite care ne presează în fiecare clipă. Avem zeci de lucruri de făcut, zeci de probleme diferite de rezolvat, zeci de stresuri de îndurat. Indiferent cît de grăbiți am fi, noi sau existența noastră, spunea dr. Gilkey, această imagine mentală este complet falsă. Chiar și în ziua cea mai plină, orele foarte aglomerate vin una după cealaltă; indiferent cîte probleme am avea, cîte îndatoriri sau stresuri, ele ni se prezintă *în șir indian*, căci numai așa *se pot face*. Pentru a obține o imagine mentală reală, el sugera vizualizarea clepsidrei cu numeroasele ei fire de nisip care însă cad unul cîte unul. Imaginea mentală ne va aduce un echilibru emoțional tot așa cum imaginea mentală falsă duce la o neliniște emoțională.

Un alt sistem mental similar care mi s-a părut la fel de util pentru pacienții mei era să le spun: „Mecanismul succesului dumneavoastră vă poate ajuta să faceți orice treabă, să îndepliniți orice îndatorire și să rezolvați orice problemă. Gîndiți-vă că «hrăniți» mecanismul succesului cu îndatoririle și problemele dumneavoastră, așa cum omul de știință «hrănește» un creier electronic cu probleme. «Rezervorul» mecanismului dumneavoastră pentru succes nu se poate preocupa decît de un singur lucru deodată așa cum un creier electronic nu poate da răspunsul corect dacă i se cere să rezolve trei probleme diferite în același timp. Încercați să nu fiți mereu presat de timp. Nu introduceți în mecanism mai mult de un lucru de făcut deodată.

4. Noaptea e un sfetnic bun

Dacă v-ați străduit cu o problemă toată ziua fără să faceți aparent nici un progres, încercați s-o alungați din gînd și amînați hotărîrea pînă ce veți avea ocazia „să vă gîndiți la ea și în somn”. Nu uitați că mecanismul dumneavoastră creator funcționează cel mai bine cînd nu este un amestec prea mare din partea conștientului „Eu”. În somn, mecanismul creator are o ocazie ideală de a funcționa independent de amestecul conștientului, dacă l-ați pornit la timp.

Mai țineți minte basmul cu „Cizmarul și Piticii”? Cizmarul a descoperit că dacă apucă să taie pielea după un anumit model și o lasă așa, peste noapte vin piticii și fac toată treaba.

Mulți creatori au folosit o tehnică similară. Doamna Thomas A. Edison spunea că în fiecare seară soțul ei trecea în revista lucrurile pe care spera să le rezolve a doua zi. Uneori făcea chiar și o listă cu ce avea de rezolvat și cu problemele respective.

Se spune că Sir Walter Scott, atunci cînd nu avea idei, își zicea: „Nu-i nimic. O să-mi vină ele mîine dimineață la ora șapte.”

V. Bechterev spunea: „Mi s-a întîmplat de mai multe ori, cînd m-am concentrat seara asupra unui subiect pe care l-am pus într-o formă poetică, ca a doua zi dimineață să iau doar ceva de scris și cuvintele să țîșnească pur și simplu spontan. Trebuia doar să mai finisez pe ici pe colo ceva mai tîrziu.”

Edison era bine cunoscut pentru faptul că trăgea câte un „pui de somn” și nu datorită oboselii. Joseph Rossman, în *Psihologia invenției*, spunea: „Când ceva îl împiedica, se ducea și se întindea în atelier motăind pe jumătate și își lua ideea din vis pentru a depăși momentul dificil.”

J.B. Priestley a visat trei eseuri în cele mai mici amănunte: „Fiara din Berkshire”, „Ciudata haină” și „Visul”.

Arhiepiscopul Temple de Canterbury spunea: „Toate gândurile decisive se petrec în culise. Rareori îmi dau seama când e asta... Mai mult ca sigur în timpul somnului. Henry Ward Beecher a predicat cândva zilnic, vreme de 18 luni. Care era metoda sa? Punea un număr de idei la „clocit” și în fiecare noapte, înainte să se culce, o selecta pe cea care trebuie „incubată” și „o studia bine”, gândindu-se intens la ea. A doua zi dimineața ea devenea ideală pentru predică.

Kekule a descoperit secretul moleculei benzinei în timp ce dormea, la fel Otto Loewi, deținător al Premiului Nobel (pentru demonstrarea faptului că anumiți factori chimici sînt implicați în funcționarea nervoasă). Robert Louis Stevenson susținea că întreaga idee a romanului „Brownies” i-a venit când dormea. Toate acestea sînt fapte bine cunoscute. Mai puțin cunoscut este faptul că mulți oameni de afaceri folosesc aceeași tehnică. De exemplu, Henry Cobbs, care și-a început afacerile în anii '30 cu o bancnotă de 10 dolari și acum învîrtește mai multe milioane de dolari, a avut ideea de a trimite comenzi de fructe prin poștă din Miami, în Florida. El ținea un carnețel lîngă pat ca să noteze ideile creatoare de îndată ce se trezea din somn.

Vic Pocker a ajuns în America din Ungaria fără nici un ban și fără să vorbească englește. Și-a luat o slujbă ca sudor, a studiat limba la seral și a pus bani deoparte. A pierdut toate economiile în timpul crahului. Dar în 1932 și-a deschis un atelier de sudură, căruia i-a spus Steel Fabricators (Fabricanții de Oțel). Astăzi, această mică afacere s-a extins într-o firmă cu un profit de milioane de dolari. „Am descoperit că trebuie să-ți faci drum singur”, spunea el. „Uneori în vis găsesc soluții pentru probleme de sudură și mă trezesc încîntat.

De multe ori m-am trezit la două noaptea și m-am dus în atelier să văd dacă ideea funcționează.”

5. Relaxați-vă în timp ce lucrați

EXERCITIU PRACTIC

În capitolul 4 ați aflat cum puteți ajunge la o relaxare fizică și mentală. Aplicați acest sistem de relaxare zilnic și veți fi tot mai eficient. Între timp, puteți să introduceți și sentimentul de relaxare și atitudinea de relaxare în activitățile zilnice, în felul acesta formîndu-vă un obicei mental de a vă *aminti* acel sentiment plăcut de relaxare. Opriti-vă din cînd în cînd peste zi, dacă e cazul doar pentru o clipă, și *amintiți-vă în amănunt* senzațiile de relaxare. Amintiți-vă ce simțeați în brațe, în picioare, în spate, în gît, în față. Uneori, formarea unei imagini de sine mentale stînd în pat sau stînd jos relaxat sau pe un scaun pliant, ajută la retrăirea senzațiilor de relaxare. Repetarea mentală de cîteva ori a frazei „mă simt tot mai relaxat” ajută de asemenea. Aplicați această retrăire cu conștiinciozitate de cîteva ori pe zi. Veți fi surprins să constatați cît scade din oboseală și cît de bine veți reuși să stăpîniți situațiile. Prin relaxare și menținerea unei atitudini relaxate, îndepărtați aceste stări excesive de îngrijorare, tensiune și neliniște, care apar în funcționarea eficientă a mecanismului dumneavoastră creator. Cu timpul, atitudinea dumneavoastră relaxată va deveni un obicei și nu va mai fi nevoie să o practicați în mod conștient.

Puncte de reținut (Completați)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

STUDIU DE CAZ:

CAPITOLUL 7

Puteți dobândi obiceiul de a fi fericit

În acest capitol vreau să discutăm despre subiectul intitulat fericire, nu din punct de vedere filozofic, ci din cel medical. Definiția fericirii a doctorului John A. Schindler este: „Acea stare a minții în care gândirea noastră ne face plăcere pentru o bună bucată de timp.”

Din punct de vedere medical, dar și din cel etic, nu cred că această definiție simplă poate fi îmbunătățită în vreun fel. La asta ne vom referi în acest capitol.

Fericirea este un bun medicament

Fericirea este ceva înăscut pentru mintea omenească și pentru mecanismul său fizic. Gândim mai bine, realizăm totul mai bine, ne simțim mai bine și sîntem mai sănătoși atunci când sîntem fericiți. Pînă și organele noastre senzoriale funcționează mai bine. Psihologul rus K. Kekcheyev a făcut niște teste cu diverse persoane atunci cînd se gîndeau la lucruri plăcute și atunci cînd se gîndeau la lucruri neplăcute. El a descoperit că atunci cînd se gîndeau la lucruri plăcute vedeau mai bine, distingeau gustul și mirosul mai bine, auzeau mai bine, avînd un pipăit mult mai fin.

Dr. William Bates a demonstrat că vederea se îmbunătățește imediat atunci cînd cineva se gîndește la lucruri plăcute sau își vizualizează scene plăcute. Margaret Corbett a descoperit că memoria este mult mai eficientă și mintea mai relaxată atunci cînd cineva se gîndește la lucruri plăcute. Medicina psihosomatică a demonstrat că stomacul, ficatul, inima și toate organele interne funcționează mai bine cînd sîntem fericiți. Cu mii de ani în urmă, bătrînul și înțeleptul Rege Solomon spunea în Vechiul Testament: „Un suflet vesel e ca un leac, dar un spirit în suferință se usucă pînă la os.” Este extrem de semnificativ faptul că atît iudaicii cît și creștinii propovăduiau bucuria, veselia, recunoștința și voioșia ca *mijloace către* dreptate și o viață mai bună.

Psihologii de la Harvard au studiat relația dintre fericire și criminalitate și au ajuns la concluzia că vechiul proverb olandez „Oamenii fericiți nu sînt niciodată răi” se demonstrează științific. Ei au descoperit că majoritatea criminalilor provin din familii nefericite, sau au avut niște relații umane nereușite. La Universitatea Yale s-a făcut un studiu vreme de 10 ani referitor la frustrări și s-a ajuns la concluzia că ceea ce numim imoralitate și ostilitate față de ceilalți sînt doar reflexe ale nefericirii noastre. Dr. Schindler spunea că nefericirea este cauza principală a tuturor bolilor psiho-somatice, și că fericirea este singurul leac. În sine, cuvîntul „bolnav” reflectă o stare de nefericire. Un sondaj recent a arătat că un grup mare de oameni de afaceri optimiști și veseli care vedeau doar „partea bună a lucrurilor” au reușit mult mai bine profesional decît oamenii de afaceri pesimiști.

Se pare că în gândirea noastră populară despre fericire adesea am pus carul înaintea boilor. „Fii bun”, spunem noi, „și vei fi fericit.” „Voi fi fericit dacă voi reuși în viață și voi fi sănătos”, ne spunem noi. „Fii bun și iubitor cu ceilalți și vei fi fericit” Am fi mai aproape de adevăr dacă am spune: „Fii fericit și te vei simți mai bine, mai sănătos, vei reuși în viață și vei fi mai înțelept cu ceilalți.”

Obișnuitele idei greșite despre fericire

Fericirea nu este ceva care se cîștigă sau este meritată. Fericirea nu este o chestiune morală, așa cum nu este nici circulația sîngelui; amîndouă sînt necesare pentru a te simți sănătos și bine, fericirea este pur și simplu „o stare de spirit în care gîndim plăcut în majoritatea timpului”. Dacă aștepti pînă ce „meriți să gîndești lucruri plăcute” mai mult ca sigur că vei avea gînduri neplăcute referitoare la lipsa ta de valoare. „Fericirea nu este o răsplată a virtuții”, spunea Spinoza, „ci o virtute în sine; sîntem fericiți nu pentru că ne controlăm poftele trupesti, ci, dimpotrivă, pentru că ne bucurăm cu adevărat și deci sîntem în stare să ne abținem.” (*Etica* lui Spinoza)

Urmărirea fericirii nu este o formă de egoism

Mulți oameni sinceri nu caută fericirea pentru că li se pare ceva egoist” sau „care nu se cade”. Lipsa de egoism nu duce la fericire pentru că ea nu ne scapă de gînduri despre sine sau de introspecții, nici de vinovățiile noastre, păcatele noastre, grijile noastre

(gînduri neplăcute) și nici nu ne laudă „bunatatea”; în schimb, ne ajută să ne exprimăm în mod creator și să ne împlinim ajutîndu-i pe ceilalți. Unul dintre gîndurile cele mai plăcute pentru orice om este ideea că este util și suficient de important ca să ajute și să contribuie la fericirea altor oameni. Și totuși, dacă transformăm fericirea într-o chestiune morală și o concepem drept ceva care trebuie cîștigat ca o răsplată pentru lipsa de egoism ne vom simți vinovați ca ne dorim fericirea. Fericirea provine din a fi și a acționa neegoist ca o urmare firească a faptului că *sîntem și acționăm* nu pentru o formă de „plată” sau vreun premiu. Dacă sîntem rasplatiți pentru faptul că sîntem neegoști, următorul pas logic ar fi că dacă ne vom dovedi cît mai altruști și nefericiți automat vom deveni fericiți. Această premisă duce la concluzia absurdă că pentru a fi fericit trebuie să fii nefericit.

Dacă există vreo chestiune morală implicată în asta, ea se referă mai mult la fericire decît la nefericire. „Nefericirea nu numai că este dureroasă, dar și meschină și urîță”, spunea William James. „Ce poate fi mai josnic și mai nedemn decît ta fii veșnic nemulțumit, nehotărit și să mormăi întruna, indiferent din ce motiv. Ce poate fi mai jignitor pentru ceilalți? Ce poate fi de mai puțin ajutor în momentele dificile? Toate acestea nu duc decît la amplificarea și perpetuarea necazurilor, înrăutățind situația dramatic.”

Fericirea nu este undeva în viitor, ci în prezent

„Noi nu trăim niciodată, ci doar sperăm să trăim; așteptăm cu nerăbdare să fim fericiți, ceea ce inevitabil duce la faptul că nu sîntem”, spunea Pascal.

Am descoperit că una dintre cauzele neobișnuite de nefericire la pacienții mei era că încercau să-și trăiască viața amînînd totul. Ei nu trăiau și nu se bucurau de viață, ci tot așteptau să se întîmple ceva. Își spuneau că vor fi fericiți cînd se vor căsători, cînd își vor găsi o slujbă mai bună, cînd o să-și termine ratele la casă, cînd o să-și vadă copiii la facultate, cînd își vor termina nu știu ce îndatorire, sau vor avea o mare victorie. Invariabil, erau nemulțumiți. Fericirea este un obicei mental, o abordare mentală și dacă nu este dobîndit acest obicei și exersat în prezent, practic el nu este experimentat. Nu poate rămîne doar legată de rezolvarea problemelor exterioare. Cînd o problemă este rezolvată, o alta apare și îi ia locul. Viața este o serie nesfârșită de probleme. Dacă vrei să fii fericit trebuie să fii fericit pur și simplu — punct! Și nu să fii fericit „pentru că”.

„Am domnit cincizeci de ani în victorii sau pace” spunea califul Abdclraham. „Am fost iubit de supușii mei, temut de dușmani și respectat de aliați; bogățiile și onorurile, puterea și plăcerea mi-au stat la picioare; nimic din ce-i pămîntesc nu mi-a întinat fericirea și astfel am putut număra zile întregi de fericire adevărată și pînă la urma mi-au ieșit la socoteală paisprezece.”

Fericirea este un obicei mental care poate fi cultivat și dezvoltat

„Majoritatea oamenilor sînt fericiți în măsura în care sînt hotărîți să fie”, spunea Abraham Lincoln.

„Fericirea e doar ceva intern”, spunea psihologul dr. Matthew N. Chappell. „Fericirea nu este dată de obiecte, ci de idei, gînduri și abordări care pot fi dezvoltate și construite prin activitatea fiecăruia, independent de ceea ce-l înconjoară.”

Numai un sfînt poate fi fericit sută la sută tot timpul. Și așa cum spunea sarcastic George Bernard Shaw, dacă așa ar fi, am fi nefericiți. Gîndindu-ne și luînd cîte o hotărîre simplă, putem fi fericiți și putem gîndi lucruri plăcute în majoritatea timpului, independent de multitudinea de evenimente și împrejurări ale vieții zilnice care ne fac nefericiți. Cel mai adesea noi reacționăm la niște neajunsuri mărunte și la tot felul de frustrări fiind morocănoși, nemulțumiți, plini de resentimente și iritabili; toate acestea dintr-un prost obicei. Am exersat să reacționăm așa de atîta vreme, încît a devenit un obicei. Mare parte din această reacție obișnuită de a fi nefericiti își are originea în niște întîmplări pe care le-am interpretat ca o lovitură directă dată respectului nostru de sine. Un sofer ne-a claxonat inutil, cineva ne întrerupe sau nu e atent cînd îi vorbim, cineva nu ne ajută așa cum credem noi că ar trebui. Chiar și evenimentele impersonale pot fi interpretate și considerate drept drept afronturi aduse orgoliului nostru. Autobuzul pe care trebuia să-l luăm a întîrziat, a început să plouă tocmai cînd voiam să jucăm golf, s-a blocat circulația chiar cînd trebuia să ajungem urgent la aeroport ca să nu pierdem avionul. Reacționăm cu mînie, resentimente și ne plîngem de milacu alte cuvinte sîntem *nefericiți*.

Nu lăsați lucrurile să vă conducă viața

Cel mai bun leac pe care l-am găsit pentru asemenea lucruri este folosirea propriei arme a nefericirii, respectiv părerea bună despre sine. „Ați fost vreodată la o emisiune de televiziune în direct pentru a vă da seama cum moderatorul poate manipula publicul?”, l-am întrebat pe un pacient. „Apare dintr-o dată cu un carton pe care scrie «aplauze» și toată lumea aplaudă. Aduce un alt carton pe care scrie «rîsete» și toată lumea ride. Cei din sală acționează ca oile, de parcă ar fi sclavi și se supun întru totul lucrurilor care li se cer. Și dumneavoastră acționați la fel. Lăsați evenimentele exterioare un și alte persoane să vă dicteze ce trebuie să simțiți și cum ar trebui să reacționați. Vă comportați ca un rob supus reacționând cu promptitudine când vreo întâmplare vă dă semnalul — «fii furios» — «enervează-te» — sau «acum este momentul să te simți nefericit»”.

Dobîndirea obiceiului de a fi fericit te transformă din sclav în stăpîn sau cum spunea Robert Louis Stevenson, „Obiceiul de a fi fericit îți dă posibilitatea de a te elibera uneori chiar întru totul de orice forță dominatoare exterioară”.

Părerea dumneavoastră poate supralicita, intimplările nefericite

Inclusiv în cazurile tragice sau cele mai potrivnice putem reuși să fim *fericiți*, chiar dacă nu complet, în cazul cînd nu adăugăm propriile noastre sentimente de milă față de noi, de supărare sau părerile contradictorii.

„Cum aş putea fi fericit?”, m-a întrebat odată soția unui alcoolic. „Nu știu”, i-am răspuns. Dar ai putea fi *mai fericit* dacă n-ai adăuga o supărare suplimentară și nu ți-ai mai plînge atîta de milă pe lîngă toată nenorocirea asta”.

„Cum aş putea fi fericit”, m-a întrebat un om de afaceri. „Tocmai am pierdut 200 de mii de dolari la bursă, sînt ruinat și nenorocit.” „Poți să fii *mai fericit* i-am spus, „dacă nu vei adăuga la toate astea și propriile tale părerii despre cele întîmplate. Faptul în sine este că ai pierdut 200 de mii de dolari; în schimb, este părerea ta că ești ruinat și nenorocit”. După care, i-am sugerat să învețe pe dinafară vorbele lui Epictet care mie mi-au plăcut întotdeauna foarte mult. Înțeleptul spunea: „Oamenii sînt nemulțumiți nu de ceea ce se întîmplă, ci de părerile lor despre ceea ce se întîmplă.”

Cînd am anunțat familia că vreau să mă fac doctor, mi s-a spus că nu se poate pentru că părinții mei nu aveau bani. E adevărat că mama n-avea bani, dar era doar o părere că n-aș fi putut deveni niciodată doctor. Mai tîrziu mi s-a spus că nu voi putea face niciodată cursuri postuniversitare în Germania și că este imposibil ca un tînar chirurg-estetician să-și deschida propriul cabinet în New York. Toate acestea le-am făcut în final și ceea ce m-a ajutat foarte mult este faptul că tot timpul am reținut ideea că aceste lucruri „imposibile” erau doar părerii și nu fapte. Nu numai că am reușit să-mi ating scopurile, dar am fost și fericit ne parcurs chiar și atunci cînd a trebuit să-mi pun paltonul ca amanet pentru a-mi cumpăra niste cărți de medicină sau să sar peste masa de prînz ca să pot plati taxele la sala de disecție.

Eram îndrăgostit de o fată foarte frumoasă. Ea s-a căsătorii cu altul. Astea erau faptele propriu-zise. Am ținut însă sa-mi amintesc mereu că era doar părerea mea că ar fi o „catastrofa” și că viața nu mai merită trăită. Nu numai că am depășit momentul, dar chiar s-a dovedit că a fost unul dintre cele mai bune lucruri care mi s-au întîmplat vreodată. Am avut noroc.

Abordarea care duce la fericire

Am subliniat mai înainte că avînd în vedere că omul este o ființă care se *străduiește pentru un scop*, el funcționează normal și firesc atunci cînd are orientare pozitivă îndreptîndu-se spre un obiectiv dorit. Fericirea este un simptom al normalității, al funcționării firești și atunci cînd omul acționează în încercarea de a-și atinge scopul, el are tendința de a fi fericit indiferent de împrejurări. Tînarul meu prieten, omul de afaceri, era nefericit pentru că pierduse 200 de mii de dolari. Thomas A. Edison pierduse într-un incendiu un laborator care valora milioane și n-avea nici asigurare. „Ce Dumnezeu o să faci?”, l-am întrebat cineva. „Mîine dimineață o să ne apucăm să-l reconstruim”, a răspuns Edison. În ciuda nenorocirii sale, el a continuat să aibă o atitudine hotărîtă în urmărirea scopului. Și pentru că și-a menținut această atitudine hotărîtă în atingerea scopului, nu a suferit din pricina pierderii respective. Nu a fost nefericit.

Psihologul H.L. Hollingworth spunea că fericirea cere probleme, plus o abordare

mentală gata să depășească momentele de disperare, găsindu-le o soluție.

„Mare parte din ceea ce ni se pare o nenorocire provine din felul în care abordăm fenomenul”, spunea William James. „Totul poate fi transformat adesea în ceva încurajator și tonic printr-o simplă schimbare a atitudinii interioare în momentul suferinței dintr-una a fricii într-una a luptei. De multe ori o nenorocire se poate transforma într-o binecuvântare atunci când încetăm să mai încercăm în zadar să o ocolim și acceptăm s-o înfruntăm și s-o îndurăm cu inima deschisă; asta înseamnă că omul trebuie să știe să acționeze onorabil în fața lucrurilor care par să-i tulbure liniștea, în felul acesta găsind o cale de scăpare. Refuzați să recunoașteți râul din aceste fapte; disprețuiți puterea, ignorați-le prezența, uitați-vă în altă parte și, în ceea ce vă privește, chiar dacă faptele continuă să mai existe, anulați-le caracterul răufăcător. Avînd în vedere că aveți posibilitatea de a le face bune sau rele prin puterea gândului, tocmai această putere este o dovadă că trebuie să vă concentrați asupra acestui lucru ce are o influență imediată asupra dumneavoastră.” (William James, *Varietatea experiențelor religioase*, New York, Longmans, Green & Co.)

Privind în viață retrospectiv, constat că unii dintre anii cei mai fericiți au fost cei în care am învățat de zor ca student la medicină și am trăit de pe o zi pe alta la începutul carierei. De multe ori am fost flămînd, mi-a fost frig, și n-am avut cu ce să mă îmbrac. Munceam minimum 12 ore pe zi, de multe ori nu știam de unde să fac rost de bani ca să-mi plătesc chiria, dar aveam un scop, o dorință arzătoare de a-l atinge și o perseverență hotărîtă care mă făcea să încerc să-mi ating obiectivul.

Am legat toată această experiență de cazul tînrului om de afaceri și m-am gîndit că adevărata cauză a nefericirii sale nu era faptul că a pierdut 200 de mii de dolari ci că si-a pierdut țelul. Nu mai avea acea atitudine hotărîtă ci devenise pasiv în loc să fie foarte combativ.

„Parca innebunisem”, mi-a spus el mai tîrziu. „Mi se părea atît de anormal să mă convingi de faptul că nu pierderea banilor mă făcea nefericit, dar acum mă bucur că m-ai luminat.” El a încetat să se mai plîngă de ghinionul lui, „1-a înfruntat”, si-a găsit alt scop și-a început să se lupte pentru el. După 5 ani nu numai că avea mai mulți bani ca niciodată în viața lui, dar pentru prima dată făcea o meserie care-i plăcea.

EXERCİTIU PRACTIC

Flccti-vă obiceiul să reacționați combativ și pozitiv în fața amenințărilor și problemelor. Formați-vă obiceiul de a avea un scop tot timpul, independent de ceea ce se întîmplă. Aceasta va fi posibil dacă vă veți păstra o atitudine combativă pozitivă, atât în situațiile propriu-zise de zi cu zi cît și în gînd. Vizualizați-vă acționînd pozitiv și inteligent pentru rezolvarea problemelor și atingerea scopurilor. Vizualizați-vă reacționand în fața amenințărilor, nu fugind din calea lor sau evitîndu-le, ci înfruntîndu-le, atacîndu-le într-un mod combativ și inteligent. Majoritatea oamenilor sînt curajoși doar în situațiile de pericol cu care sînt obișnuiți atît în gînd cît și în practică”, spunea romancierul englez Bulwer Lytton.

Exersarea sistematică a unei „gandiri sănătoase”

„Sănătatea mentală se poate măsura prin capacitatea de a „descoperi pretutindeni binele”, spunea celebrul moralist Ralph Waldo Emerson.

Ideea că, în majoritatea cazurilor, fericirea sau păstrarea doar a gîndurilor plăcute pot fi cultivate sistematic și delibeberat printr-un sistem plin de sînge rece li s-a părut multor pacienți de-ai mei de necrezut dacă nu chiar grotească atunci cînd am sugerat-o. Și totuși, experiența a demonstrat nu numai ca este funcțională, ci și că ar fi cam singurul „obicei de fericire” care poate fi cultivat. La început, fericirea nu este ceva cire ți se întîmplă, ci e ceva ce faci și determini singur. Dacă aștepti să te ajungă din urmă sau „să se întîmple pur și simplu” sau să-ți fie adusă de alții, o să ai de așteptat mult și bine. Nimeni nu poate hotărî cum pot fi gîndurile tale în afară de propria-ți persoană. Dacă aștepti împrejurările care „să justifice” gîndul la lucruri plăcute, din nou o să aștepti pe veci.

Fiecare zi este un amestec de bine și de rău — căci nici o zi și nici o întîmplare în sine nu sînt sută la sută „bune”. Sînt lucruri și „fapte” pe lumea asta, iar în viața noastră personală din orice moment putem să le justificăm” fie printr-o abordare pesimistă și morocănoasă, fie printr-una optimistă și fericită, depinzînd de noi ceea ce alegem. Este în

mare parte o chestiune de selecție, atenție și decizie și nicidecum de onestitate sau lipsă de onestitate intelectuală. Binele este la fel de „real” ca răul. Depinde doar de ce hotărîm să urmărim în primul rînd și ce gânduri întretînem în minte.

Alegerea deliberată de a gândi lucruri plăcute este mai mult decît un paleativ. Poate avea rezultate foarte practice. Cari Eskine, celebrul jucător de baseball spunea că gîndirea negativă i-a adus mai multe neajunsuri decît momentele de slăbiciune în joc. „O predică m-a ajutat mult mai mult să depășesc tensiunile decît sfaturile antrenorului”, spunea el. „În esență spunea așa: că precum o veritabilă care adună alune, așa trebuie să înmagazinăm și noi momentele de fericire și de triumf ca în clipele de criză să apelăm la aceste amintiri care ne vor ajuta și inspira. Cînd eram copil, pescuiam într-un pîrîiaș la marginea orașului meu de baștină. Îmi amintesc perfect locul care era undeva pe o pajiște verde înconjurată de copaci înalți. De cîte ori tensiunea creștea atît pe terenul de joc cît și în afara sa, mă concentram asupra acestei imagini și reușeam să mă destind.” (Norman Vincent Peale, *Credința i-a făcut campioni*, Englewood Cliffs New Jersey, Prentice Hall, 1954)

Gene Tunney povestea că faptul de a se concentra asupra a ceea ce nu trebuia l-a determinat să piardă meciul cu boxerul Jack Dempsey. S-a trezit într-o noapte dintr-un coșmar în care „mă vedeam sîngerînd, bătut și neajutorat, căzut la podea și numărat. Nu mă puteam opri din tremurat, eram pierdut pentru ring, ceea ce pentru mine însemna totul — campionatul... Ce puteam face oare împotriva acestei spaime căreia îi bănuiam cauza? Abordasem mental greșit meciul. Citisem ziarul în care nu scria decît că am să pierd. Din cauza ziarului, mental pierdusem deja meciul. În parte soluția era clară, nu trebuia să mai citesc ziarele. Nu trebuia să mă mai gîndesc la Piropsky ca la o amenințare. Și nici la pumnul lui ucigaș sau la atrocitatea cu care ataca. *Trebuia pur și simplu să trintesc usa mental* acestor gânduri distructive și să mă gîndesc la altceva.”

Un agent de vînzări care avea nevoie de o operație nu atît la nas, cît la gînduri

Un tînăr agent de vînzări se hotărîsc să renunțe la slujbă dupa ce a venit la mine să discutăm despre o operație estetică la nas. Nasul lui era ușor mai lung decît normal, dar nu era nicidecum „respingător” cum susținea el. El simțea cum toți clienții rid pe ascuns de nasul lui, sau sînt scîrbiți de el. Avea un nas mare. Acesta era un „fapt”. Tot un „fapt” erau și telefoanele pe care le dăduseră trei clienți, ca să se plîngă la firmă tanărul nostru are un comportament necioplit și ostil. Șeful lui îl angajase de probă și de două săptămîni nu vînduse nituit. Eu i-am sugerat ca, în locul unei operații estetice la nas, să încerc să-i fac una în direcția gîndurilor. Vreme de 30 de zile trebuia să „anuleze” toate aceste gînduri negative. Trebuia să ignore complet toate „faptele” negative și neplăcute care-l priveau direct și să se concentreze în mod deliberat asupra gîndurilor plăcute. După 30 de zile, nu numai că s-a simțit mult mai bine, dar a constatat că toată lumea, inclusiv clienții, îl socoteau mai prietenos, vînzările au început să crească simțitor, iar șeful lui l-a felicitat public într-o ședință.

Un om de știință a testat teoria gîndirii pozitive

Dr. Elwood Worcester în cartea sa *Trup, minte și suflet* povestește mărturia unui celebru om de știință:

Pînă la 50 de ani am fost un tip nefericit și inefficient. Nici una dintre lucrările mele care m-au făcut mai tîrziu celebru nu mi-a fost publicată... Trăiam într-o permanentă stare sumbră, avînd mereu sentimentul eșecului. Cele mai dureroase simptome erau niște dureri de cap cumplite pe care le aveam cam două zile pe săptămînă în timpul cărora nu puteam face nimic, nici nu mai vedeam bine.

Citisem ceva literatură de specialitate referitoare la Noua Gîndire care la vremea respectivă părea o mare descoperire, dar și cîteva idei ale lui William James asupra direcționării atenției spre bine și util, ignorînd restul. Una dintre afirmații m-a impresionat în mod special, „ar fi trebuit să renunțăm la filozofia răului, și, mai mult, am putea cîștiga o viață dominată doar de bine”. Sau ceva în genul ăsta. Deși aceste doctrine mi s-au părut simple teorii mistice, mi-am dat totuși scama că am sufletul bolnav, că lucrurile se înrăutățesc, că viața mea a devenit insuportabilă așa încît m-am hotărît să le încerc... Am decis să limitez perioada de încercare la o lună, pentru că am socotit că este o perioadă suficientă pentru a demonstra valabilitatea sau inutilitatea sistemului, în această lună am hotărît să-mi impun anumite restricții în privința gîndurilor. În privința trecutului, aveam să încerc să las mintea să se preocupe doar de momentele fericite, plăcute, de zilele frumoase ale copilăriei mele, de profesorii care mi-au insuflat pasiune, deschizîndu-mi drumul carierei mele. În privința prezentului, aveam să-mi concentrez în mod deliberat atenția asupra elementelor plăcute, căminului, ocaziilor din profesie ș.a.m.d., decizînd să folosesc la maximum aceste șanse și să ignor faptul că păreau că nu duc nicăieri. Cînd aveam să mă gîndesc la viitor, m-am hotărît să mă concentrez asupra tuturor ambițiilor posibile

și valoroase care îmi erau la îndemână. Totul părea ușor ridicol la început, dar avînd în vedere ce mi s-a întîmplat de atunci încolo, îmi dau seama că singura greșeală a planului meu este că am țintit prea jos și că nu am inclus destule lucruri în el.

După care el povestește cum după o săptămînă au încetat migrenele și cum s-a simțit mai fericit și mai bine ca niciodată, adăugînd:

Schimbările exterioare din viața mea rezultate din modificarea stilului de gîndire m-au surprins chiar mai mult decît cele interioare, deși derivau din ele. De exemplu, au existat niște personalități eminente a căror recunoaștere am dorit-o în mod special. Unii dintre ei mi-au scris așa, din senin, rugîndu-mă să le devin asistent. Toate lucrările mele au fost publicate și s-a creat o fundație care se angaja să tipărească tot ceea ce aveam să scriu în viitor. Cei cu care lucrasem mi-au fost de mare ajutor sprijinindu-mă pentru a mă schimba radical. Anterior nici măcar nu mă suportau... Privind retrospectiv la toate aceste schimbări am impresia că, într-un fel, aproape orbește, mi-am găsit drumul în viață și am pus la treabă forțe care pînă atunci îmi erau potrivnice. (Elwood Worcestcr și Samuel McComb *Trup, minte și suflet*, New York, Charles Scribner's Sons)

Cum a folosit un inventator gîndurile fericite

Profesorul Elmer Gates de la Institutul Smithsonian a fost unul dintre cei mai mari inventatori pe care i-a avut vreodată America, un geniu recunoscut. El practica zilnic ceea ce numea „retrăirea amintirilor plăcute” și era convins că asta îl ajuta în muncă. El spunea că dacă cineva vrea să-și îmbunătățească personalitatea trebuie „sa fie lăsat să-și adune cele mai bune sentimente de utilitate și bunăvoință la care se gîndește. din cînd în cînd. Acesta trebuie transformat într-un exercițiu permanent precum ridicarea halterelor. Treptat, trebuie să crească durata acestui exercițiu fizic și după o lună va constata o schimbare surprinzătoare. Modificările vor fi la nivelul faptelor și gîndurilor. Moral vorbind, el își va îmbunătăți fostul sine.”

Cum poți deprinde obiceiul de a fi fericit

Imaginea noastră personală și obiceiurile noastre au tendința de a funcționa împreună. Schimbînd într-o parte, automat veți schimba și în partea cealaltă. Inițial, cuvîntul „obicei” (habit) în engleză a însemnat veșmînt, haine. În felul acesta putem înțelege mai bine natura obiceiului. Obiceiurile trebuie socotite un fel de haine ale personalității noastre. Ele nu sînt accidentale sau întîmplătoare. Le avem pentru că *ni se potrivesc*. Ele sînt în concordanță cu imaginea noastră personală și cu tiparul întregii noastre personalități. Atunci cînd ne dezvoltăm în mod conștient și deliberat obiceiuri noi mai bune, imaginea noastră personală are tendința să depășească vechiurile obiceiuri construind noi tipare.

Mulți dintre pacienții mei se miră atunci cînd pomenesc despre schimbarea tiparelor obișnuite de acțiune și de crearea unor noi tipare comportamentale care pot deveni în final automatisme. Pacienții confundă „obiceiul” cu „dependența”. Dependența este ceva împotriva căruia uneori nu poți lupta și care conduce la grave simptome de izolare. În această carte noi nu tratăm problemele de dependență.

Pe de altă parte, obiceiurile sînt simple reacții pe care am învățat să le avem în mod automat fără a trebui „să gîndim” sau „să hotărîm”. Ele sînt produse de Mecanismul nostru creator.

Cam 95% din comportamentul nostru, din sentimente și reacții au la bază obiceiurile.

Pianistul nu „hotărăște” pe ce clapă să apese. Balerinul nu „hotărăște” ce picior și încotro trebuie să miște. Acestea sînt reacții automate negîndite.

Cam în același fel abordările noastre, emoțiile și convingerile au tendința să devină obiceiuri. În trecut, am „învățat” că anumite abordări și feluri de a simți sau de a gîndi sînt cele mai „nimerite” în anumite situații. Acum avem tendința să gîndim, să simțim și să acționăm la fel de fiecare dată cînd întîlnim ceea ce noi interpretăm drept „același tip de situație”.

Ceea ce trebuie să înțelegem este că aceste obiceiuri, spre deosebire de dependențe, pot fi modificate, schimbate sau răsturnate dacă ne dăm simpla osteneală să luăm o *hotărîre conștientă* — și apoi să „aplicăm” noul tip de reacție sau de comportament. Pianistul poate hotărî în mod conștient să apese altă clapă, dacă așa alege. Balerinul poate „hotărî” în mod conștient să învețe un nou pas de dans fără să fie afectat de asta. Trebuie doar o practică constantă și atentă pînă ce noul tipar de comportament este asimilat complet.

EXERCİȚIU PRACTIC

În mod obișnuit vă încălțați fie întâi cu dreptul, fie întâi cu stîngul. În mod obișnuit vă legați șireturile făcînd funda fie cu mîna dreaptă, fie cu mina stîngă. Mîine dimineață încercați să distingeți cu ce pantof vă încălțați mai întâi și cu ce mîna vă legați șireturile. După care, hotărîți în mod conștient ca în următoarele trei săptămîni să vă faceți un nou obicei încălțîndu-vă în ordine inversă și legîndu-vă șireturile diferit; apoi, în fiecare dimineață cînd deja sînteți conștient de cum vă încălțați, lăsați ca acest act simplu să vă aducă aminte de fiecare dată de schimbarea de obicei de gîndire. În timp ce vă legați șireturile spuneți-vă „încep ziua într-un nou fel mai eficient.” După care hotărîți în mod conștient că în timpul zilei respective:

1. Veți fi cît se poate de vesel.
2. Veți încerca să fiți și să acționați cu mai multă înțelegere față de ceilalți.
3. Veți face ceva mai puține comentarii răuvoitoare și veți fi mai tolerant cu ceilalți, cu greșelile lor, cu neajunsurile lor și cu vinovățiile lor. Veți analiza mult mai temeinic și mai favorabil acțiunile lor.
4. De acum înainte, pe cît posibil, veți acționa ca și cum reușita ar fi inevitabilă și ca și cum ați fi deja cel care vă doriți să fiți. Veți aplica stilul de acțiune „ca și cum” și de reacție „ca și cum” acestei noi personalități.
5. Nu vă veți îngădui păreri care să aibă o conotație pesimistă sau negativă.
6. Veți zîmbi cel puțin de trei ori pe zi.
7. Orice s-ar întîmplă, veți fi cît se poate de calm și de înțelegător.
8. Veți ignora complet „faptele” pesimiste și negative pe care oricum nu le puteți schimba.

Simplu, nu-i așa? Sigur că da. Toate aceste noi modalități care trebuie să devină obiceiuri de a acționa, simți și gîndi au o influență benefică și constructivă asupra imaginii dumneavoastră personale. Repetați-le vreme de trei săptămîni, „experimentați-le” și încercați să constatați dacă îngrijorările, sentimentul de vinovăție sau stilul ostil nu s-au redus și dacă n-a crescut cumva încrederea.

Puncte de reținut; (Completați)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

CAPITOLUL 8

Ingredientele personalității de succes și cum pot fi ele dobîndite

Așa cum doctorul învață să dea un diagnostic după anumite simptome, tot așa pot fi diagnosticate și eșecul și succesul. Motivul este că omul nu doar „descoperă” succesul sau „are” un eșec. El păstrează semințele acestora în personalitatea și caracterul său.

Am descoperit că unul dintre cele mai eficiente mijloace de a-i ajuta pe oameni să reușească să aibă o personalitate adecvată sau „de succes” este de a începe cu oferirea unui model al felului cum trebuie să fie o personalitate de succes. Nu uitați: mecanismul interior de ghidare creatoare este un mecanism de atingere a scopului și pentru a-l folosi trebuie să aveți un obiectiv sau o țintă foarte precisă spre care să tindeți. Foarte mulți oameni vor să „facă progrese” și visează la o „personalitate mai bună” fără să aibă o idee clară asupra direcției în care se află progresul respectiv și nici nu știu ce înseamnă de fapt „o personalitate bună”. O personalitate bună este cea care vă dă posibilitatea să tratați în mod eficient și potrivit realitatea, inclusiv cea înconjurătoare și să aveți satisfacții din atingerea scopurilor importante pentru dumneavoastră.

Mereu am văzut persoane dezorientate și nefericite „încercînd să se îndrepte atunci cînd li se fixa un obiectiv spre care să țințească și o traiectorie pe care s-o urmeze. De exemplu, un tip de la publicitate, cam la 40 de ani, care se simțea foarte nesigur și nemulțumit după ce a fost avansat.

Noile roluri presupun noi imagini personale

„N-are nici un rost", spunea el. „Am muncit și am visat la asta, este ceva ce mi-am dorit dintotdeauna și acum pot face treaba. Și totuși, dintr-un motiv sau altul, nu mai am încredere în mine. Dintr-o dată mă trezesc ca dintr-un vis și mă întreb: «Ce să caute un amărît ca mine într-o slujbă ca asta?»" Dintr-o dată nu-i mai plăcea cum arată, i se părea că are „bărbia lăsată" și asta îi dădea o stare de disconfort. „Nu *arăt* ca un om de afaceri cu o funcție importantă", spunea el. I s-a părut că soluția problemelor sale ar fi o operație estetică.

Apoi, era cazul unei gospodine ai cărei copii „o înnebuneau" și a cărui bărbat o irita în asemenea măsură încît „îi trăgea o săpuneală" cel puțin o dată pe săptămînă așa, fără nici un motiv. „Oare ce-o fi cu mine?", se întreba ea. „Copiii sînt niste puști drăguți și ar trebui să fiu mîndră de ei. Și soțul meu este un tip cumsecade și întotdeauna mi-e rușine după ce mă cert cu el." Avea impresia că un „lifting" i-ar da mai multă încredere și ca familia „ar anrecia-o mai mult".

Problema acestor persoane și a altora asemenea lor nu este cum arată, ci ce imagine personală au. Se trezesc într-un nou rol și nu știu prea bine ce persoană ar trebui „să fie" încît să-i facă față. Numai că niciodată nu și-au conceput o imagine personală clară în nici un fel de rol.

Imaginea succesului

În acest capitol am să vă dau niște „rețete" așa cum aș face dacă ați veni la mine la cabinet.

Am descoperit că există o reprezentare ușor de reținut în privința personalității succesului și care este conținută în chiar literele acestui cuvînt: personalitatea de „succes" se compune din:

- S — ense of dirction (direcția)
- U — nderstanding (înțelegerea)
- C — ourage (curajul)
- C — harity (grija)
- E — steem (respectul)
- S — elf-Confidence (încrederea în sine)
- S — elf-Acceptance (acceptarea de sine).

1. Direcția

Directorul firmei de publicitate „s-a îndreptat" și și-a recîștigat încrederea în sine foarte repede, de îndată ce și-a dat seama clar că vreme de cîțiva ani fusese motivat de niște scopuri personale foarte puternice pe care **dorea** să le atingă» inclusiv să-și asigure actuala slujbă. Aceste scopuri, care erau importante *pentru el* îl ajutau să rămînă pe drumul cel bun și totuși, cînd a fost avansat, el a încetat să se mai gîndească la aceste scopuri. Se gîndea doar la ceea ce așteptau alții de la el sau dacă se ridica la nivelul așteptărilor, scopurilor și standardurilor impuse. Era ca un căpitan de vas care nu mai ținea cîrma în mînă, dar spera ca vaporul să meargă în derivă în direcția dorită. Era ca un alpinist care atîta vreme cît se uita spre vîrf își dorea să-l escaladeze și se simțea și acționa cu curaj și îndrăzneală. Dar o dată ajuns acolo, simțea că nu mai are unde să urce, se uita în jos și începea să se teamă. Acum el se afla în defensivă, apărîndu-și slujba actuală și nu se străduia pentru un scop pe care ar fi vrut să-l atingă. Și-a recăpătat controlul atunci cînd a început să-și stabilească noi obiective și a început să gîndească în termeni de genul „ce vreau eu de fapt de la slujba asta, ce vreau să obțin, încotro vreau să mă îndrept".

„Ca funcționare, omul se aseamănă unei biciclete", i-am spus eu. „O bicicletă își menține echilibrul doar atîta vreme cît se îndreaptă spre ceva. Ai o bicicletă bună. Problema ta este însă că încerci să-ți păstrezi echilibrul stînd pe loc, neîndreptîndu-te nicăieri. Nici nu-i de mirare că te simți într-o stare de instabilitate. Suntem făcuți ca un mecanism de urmărire a unui scop. Așa sîntem noi concepuți. Cand nu avem un obiectiv personal care să ne intereseze și care „să însemne ceva", sîntem în stare „să ne învîrtim pe loc", simțindu-ne „pierduți" și socotind viața însăși „fără scop" și „fără motivație". Noi sîntem făcuți să dominăm mediul înconjurător, să rezolvăm probleme, să atingem scopuri și n-avem nici o satisfacție reală și nici nu sîntem fericiți atîta vreme cît nu există obstacole pe care să le depășim și scopuri pe care să le îndeplinim. Cei care susțin că viața

nu merită, rareori recunosc că ei de fapt nu au nici un fel de scop care să merite.

Reteta: Fixați-vă un scop pentru care merită să vă străduiți. Ideal ar fi să vă faceți și un proiect. Hotărâți-vă *ce vreți* într-o anumită situație. Întotdeauna trebuie să aveți ceva la ce „sa visați” — pentru care să munciți și să sperați. Priviți întotdeauna înainte, nu înapoi. Dezvoltați-vă ceea ce în industria automobilului se cheamă „mersul înainte”. Cuitivați-vă o „nostalgie a viitorului” în locul celei a trecutului. „Mersul înainte” și „nostalgia pentru viitor” vă mențin tînăr. Pînă și trupul dumneavoastră nu funcționează bine, cînd nu mai aveți un scop și „nu mai aveți la ce să vă gîndiți”. Acesta este motivul pentru care de multe ori cînd cineva se pensionează moare foarte curînd după aceea. Cînd nu mai ai un scop, nu mai ai pentru ce să te lupti, practic „nu mai trăiești”. În plus, pe langa scopurile pur personale, trebuie să aveți cel puțin unul impersonal — sau „o cauza” cu care să vă puteți identifica, Implicați-vă într-un proiect prin care să vă ajutați semenii, nu din simțul datoriei, ci pentru că așa *vreți*.

2. Înțelegerea

Înțelegerea depinde de o bună comunicare. Comunicarea este vitală oricărui sistem de ghidare sau oricărui computer. Nu poți reacționa adecvat dacă informațiile introduse sînt false sau greșit înțelese. Mulți doctori socotesc că elementul de baza al nevrozelor este „confuzia”. Pentru a trata eficient această problemă, trebuie să-i înțelegeți adevărata natură. Majoritatea eșecurilor noastre la nivelul relațiilor interumane sunt cauzate de „neînțelegeri”. Ne așteptăm ca alții să reacționeze și să aibă aceleași concluzii cu noi atunci cînd este vorba de un număr dat de „fapte” sau „împrejurări”. Trebuie să ne amintim de ceea ce am discutat într-un capitol anterior — nimeni nu reacționează „la lucruri așa cum sînt”, ci conform imaginilor mentale. În majoritatea cazurilor, reacția celuilalt sau poziția sa nu este una care are ca scop să ne facă să suferim și nici care să demonstreze încăpăținare sau malițiozitate, ci pentru că persoana cealaltă „înțelege” și interpretează altfel situația decît noi. El nu face altceva decît să reacționeze conform cu punctul său de vedere la ceea ce consideră a fi realitatea situației. Trebuie practic să ne dăm seama că persoana respectivă este sinceră dar poate se înșală, și nu să ne gîndim că este malițioasă. În felul acesta, relațiile și înțelegerea dintre oameni ar fi mai bune. Puneți-vă următoarele întrebări: „Cum vede el asta?”, „Cum interpretează situația?”, „Ce *simte* în legătură cu aceasta?” Încercați să înțelegeți *de ce* „acționează așa”.

Faptă vs părere

De multe ori creăm confuzii atunci cînd introducem propria parere în cazul unor fapte și apoi tragem concluzii gresute. FAPTA: un soț care își trosnește degetele. PĂRERE: soția sa ajunge la concluzia că „o face pentru că știe că mă enervează”. FAPTĂ: soțul respectiv își sughe maselele după ce mănîncă. PĂRERE: soția sa ajunge la concluzia că, „dacă ar avea un cît de mic respect față de mine, și-ar mai îndrepta manierele”. FAPTĂ: doi prieteni vorbesc în șoaptă cînd treceți pe lingă ei. Dintr-o dată se opresc și se uită oarecum jenați. PĂRERE: precis că mă bîrfeau.

Gospodina pe care am menționat-o mai înainte a putut să înțeleagă pînă la urmă că de fapt soțul ei nu se comporta așa în mod deliberat ca s-o enerveze. Atunci cînd nu a mai reacționat *ca și cum* ar fi fost o insultă personală, a reușit să se liniștească, să analizeze situația și să adopte o reacție adecvată.

Fiți dispus să acceptați realitatea

De multe ori înflorim datele senzoriale prin propriile noastre temeri, neliniști sau dorințe. Pentru a trata în mod eficient lumea înconjurătoare, trebuie să fim dispuși să acceptăm realitatea. Numai cînd vom înțelege asta, vom reacționa adecvat. Trebuie să știm să detectăm realitatea și s-o acceptăm indiferent că e bună sau rea. Bertrand Russell spunea că unul dintre motivele pentru care Hitler a pierdut cel de-al doilea război mondial a fost faptul că nu a înțeles pe de-antregul situația. Cei care aduceau vești proaste erau pedepsiți, drept care curând nimeni nu i-a mai spus adevărul. Neștiind adevărul, realitatea, n-a mai putut acționa adecvat.

Mulți dintre noi ne facem vinovați de aceeași greșeală. Nu ne place să ne recunoaștem erorile, greșelile, neajunsurile sau cîmacar că n-am avut dreptate. Nu ne place să recunoaștem că o situație este altfel decît am vrea noi să fie. Și atunci ne

amăgim. Pentru că nu sesizăm realitatea, nu putem acționa adecvat. Cineva spunea că este un bun exercițiu zilnic recunoașterea personală a unei realități dureroase. O personalitate de succes nu numai că nu-i înșală și nu-i minte pe alții, dar învata și să fie cinstit cu el însuși. Ceea ce noi numim „sinceritate” se bazează de fapt pe autoînțelegere și pe onestitatea de sine. Nimeni nu poate fi sincer atîta vreme cît se minte singur, cîtă vreme „nu gîndește logic”.

Rețetă: Căutați informațiile reale referitoare la dumneavoastră, la problemele dumneavoastră sau ale altora, la situații indiferent că e vorba de vești bune sau proaste. Insușiți-vă mintea — „Nu contează cine are dreptate, ci dreptatea în sine”. Sistemul automat de ghidare corectează traiectoria modificată de datele feedback-ului negativ. Acest sistem conștientizează greșelile pentru a le corecta și a rămîne pe traiectorie. La fel trebuie să faceți și dumneavoastră. Recunoașteți-vă greșelile și erorile, dar nu vă lăudați cu ele. Corectați-le și mergeți mai departe. Cînd aveți de-a face cu alții, încercați să vedeți situația și din punctul lor de vedere.

3. Curajul

Nu este suficient să ai un scop și să înțelegi situația. Trebuie să ai și curajul să acționezi. Căci numai așa scopurile, dorințele și convingerile pot fi transformate în realități.

Amiralul William F. Halsey avea un motto care era de fapt un citat din Nelson: „Nici un căpitan nu se poate înșela prea tare atîta vreme cît vaporul său este paralel cu cel al dușmanului”. „«Cea mai bună apărare este atacul», este un principiu militar”, spunea Halsey. „Dar se aplică pe o arie mult mai largă decît războiul. Toate problemele personale, naționale sau de luptă devin mai puțin grave atîta vreme cît nu le amplificăm, ci le înfruntăm. O abordare timidă vă va pierde. O luptă corp la corp o să le dezarmeze.” (William Nichols, *Cuvinte după care vă puteți ghida viața*, Simon & Schuster, New York).

Cineva spunea că de fapt CREDINȚA nu înseamnă acceptarea necondiționată în ciuda dovezilor, ci CURAJUL de a face ceva, indiferent de consecințe.

De ce nu pariati pe dumneavoastră?

Nimic pe lumea asta nu este absolut sigur sau garantat. Deseori, diferența dintre cineva care a reușit și un ratat nu ține cont de aptitudini sau idei, ci de curajul pe care unul dintre ei l-a avut să parieze pe propriile idei, acționînd cu un risc calculat.

De multe ori ne gîndim la curaj ca la ceva care se identifică cu ideea de fapte eroice pe cîmpul de luptă, sau pe un vas care scufundă, sau în alte momente de criză similare. Și viața de zi cu zi presupune însă curaj, în cazul în care o vrem eficientă.

Statul pe loc, incapacitatea de a acționa duce la apariția unor probleme nervoase, persoanele respective simțindu-se „stresate”, „prinse în cursă”, lucrul acesta fiind adesea însoțit și de simptome fizice,

În asemenea cazuri le spun: „Studiați cu atenție problema, revedeți în gînd diversele posibilități de acțiune, dar și consecințele care ar putea decurge. Alegeți traiectoria cea mai promițătoare — și mergeți mai departe. Dacă așteptăm pînă ce sîntem absolut siguri și nu acționăm, nu vom face niciodată nimic. De cîte ori acționați, puteți greși. Orice hotărîre luată poate fi una greșită. Dar asta nu trebuie să ne determine să nu ne mai urmărim scopul propus. Trebuie să aveți zilnic curajul să riscați să faceți greșeli, să riscați să cunoașteți eșecul sau să fiți umiliti. Un pas într-o direcție greșită e mai bun decît „statul pe loc” toată viața. De îndată ce mergeți mai departe, puteți să va corectați traiectoria. Sistemul automat de ghidare nu vă poate călăuzi atunci cînd „stați pe loc”.

Încrederea și curajul sînt „instincte înnăscute”

V-ați întrebat vreodată de ce acea „dorință arzătoare” de a juca la risc pare a fi instinctivă, proprie naturii umane? Teoria mea este că această „dorință” universală este un instinct care atunci cînd este folosit corect, ne determina să pariem pe noi insine, să riscăm pe baza propriei noastre personalități creatoare. Cînd avem încredere și acționăm cu curaj, este exact ceea ce facem — jucăm și riscăm propriile talente creatoare date de Dumnezeu. De asemenea, este tot teoria mea faptul că oamenii care își refuză acest instinct firesc, practic nu reușesc să trăiască în mod creator și să acționeze cu curaj și atunci adesea își dezvoltă acea „fervoare” de a juca, devenind dependenți de mesele de joc. Cel care nu va risca cînd e vorba de sine, trebuie să parieze pe altceva. Cel care nu va

acționa cu curaj, și-l va găsi în sticla de băutură. Increderea și curajul sunt instincte umane firești și simțim nevoia să ni le exprimăm într-un fel sau altul.

Rețetă: Trebuie să fim dispuși să facem câteva greșeli, să suferim puțin pentru a obține ce vrem. Nu vă subapreciați. Generalul R.E. Chambers, șeful Spitalului Militar de Psihiatrie și Neurologie, spunea: „Majoritatea oamenilor nici nu știu ce curajoși sînt. De fapt, mulți sînt potențiali eroi, atît bărbații cat și femeile, dar își trăiesc existența în îndoială. Dacă ar ști ca au aceste resurse extrem de profunde, asta i-ar ajuta să fie mai încrezători în rezolvarea majorității problemelor, chiar și a crizelor importante.” Aveți resursele necesare, dar nu știți ca le aveți, pînă ce nu acționați — și nu le dați o șansă să lucreze în favoarea dumneavoastră. O altă sugestie utilă ar practicarea îndrăzelii și a curajului referitor la „lucrurile mărunte”. Nu așteptați pînă să ajungeți marele erou în cine știe ce moment de criză. Viața de zi cu zi presupune și ea curaj și aplicîndu-l în lucrurile mărunte ne dezvoltăm puterea și talentul de a fi curajoși și în situațiile importante.

4. Grija

Cei care reușesc sînt cei ce sînt interesați și îi respectă și pe ceilalți, cu problemele și nevoile lor. Le respectă demnitatea de personalități umane și îi tratează pe ceilalți ca pe ființe umane, și nu ca pe simpli pioni. Ei recunosc că fiecare este copilul Domnului și are o personalitate unică, ce merită demnitate și respect. |

Este un fapt psihologic dovedit că părerile despre noi au tendința să corespundă părerilor despre alții. Cînd o persoana devine mai grijulie cu ceilalți, invariabil devine mai grijulie și cu sine însăși. Persoana care are impresia că „oamenii nu sînt foarte importanți” înseamnă că nu îi respectă ca „oameni” și felul cum îi judecă pe ceilalți se reflectă în felul în care se judecă pe sine. Una dintre cele mai cunoscute metode de a depăși sentimentul de vinovăție este să nu-i mai condamni pe alții în gînd — să nu-i mai judeci —, să nu-i mai învinuiești și să nu-i mai urăști pentru greșelile lor. Vă veți cultiva o imagine personală mai adecvată atunci cînd veți începe să simțiți și că ceilalți au o valoare mai mare.

Un alt motiv pentru care grija față de ceilalți este importantă în definirea unei personalități de succes este faptul că ea semnifică și că persoana respectivă acceptă realitatea. Oamenii sînt importanți. Oamenii nu pot fi tratați multă vreme ca niște animale sau ca niște mașinării sau ca pioni în sprijinirea propriilor obiective. Hitler a descoperit asta, ca de altfel și alți tirani, indiferent unde s-ar afla ei — în cămine, în afaceri sau în relații individuale.

Rețetă: Rețeta pentru grijă se rezumă în trei puncte:

(1) Încercați să vă dezvoltați o apreciere corectă a oamenilor, detectînd adevărul despre ei. Ei sînt copiii Domnului, personalități unice, ființe creatoare.

(2) Osteniți-vă să vă gîndiți și la sentimentele altora, la punctele lor de vedere, la dorințele și nevoile lor. Gîndiți-vă mai mult la ceea ce vrea celălalt și la ceea ce simte el. Un prieten de-al meu o tachinează pe soția lui, spunîndu-i — de cîte ori ea îl întrebă „Mă iubești?” — „Da, de cate ori stau și mă gîndesc puțin.” E mult adevăr în asta. Nu putem simți nimic față de ceilalți dacă nu „stăm să ne gîndim puțin” la ei.

(3) Acționați ca și cum ceilalți ar fi persoane importante și tratați-i ca atare. Gîndiți-vă la sentimentele lor. Înlăturați tendința de a-i trata ca pe niște obiecte.

5. Respectul

Acum cîtiva ani am scris un articol referitor la „Cuvinte dupa care vă puteți ghida viața”, articol apărut în *This Week Magazine*. Am pornit de la cuvintele lui Carlyle: „Vai, temuta Neîncredere e în tine”. În același timp spuneam:

Dintre toate capcanele posibile în viață, lipsa de respect de sine este cea mai ucigătoare și cel mai greu de depășit; pentru că este o capcană și o groapă pe care singuri ni le-am făcut cu mana noastră și care pot fi rezumate în fraza: „N-are rost — nu pot să fac asta.”

Pericolul de a sucumba este mult prea grav, atît la nivel individual, cu referințe la răsplata materială pierdută, cît și la nivelul societății, referitor la progresul pe care nu-l putem atinge.

Ca doctor, ar trebui să subliniez că defetismul mai are un aspect curios, care rareori este luat în considerare. Este foarte posibil ca acele vorbe ale lui Carlyle citate mai sus să reprezinte chiar confesiunea sa asupra secretului care se ascunde în spatele afirmațiilor sale bolovănoase, a firii năvalnice și a vocii ca tunetul, a tiraniei sale familiale infernale.

Sigur, Carlyle era un caz disperat. Dar oare nu în acea perioadă în care sîntem supuși «temutei Neîncrederi» ne îndoim oare cel mai tare de noi și nu ne simțim pe măsura îndatoririlor, tocmai de aceea fiind foarte dificili?

Trebuie pur și simplu să ne între în cap că nu este o virtute faptul că avem o proastă părere de sine, ci dimpotrivă. Gelozia, de exemplu, care este flagelul multor căsătorii, pornește aproape întotdeauna de la îndoiala de sine. Cine se respectă suficient, deci are o părere destul de bună de sine, nu este ostil cu ceilalți, nu trebuie să demonstreze nimic și poate vedea totul foarte clar fără să ceară nimic celorlalți.

Gospodina care avea impresia că o operație estetică i-ar putea face pe soțul ei și pe copii s-o respecte mai mult, de fapt ar fi trebuit să se respecte singură mai mult. Vîrsta plus cîteva riduri și faptul că i-a încărunțit părul au determinat-o să-și piardă respectul de sine. După care a devenit extrem de sensibilă la tot felul de remarci din partea familiei.

Reteță: Nu mai purtați în gînd o imagine de sine care se identifică ideii de înfrîngere și de inutilitate. Nu vă mai percepeți drept o ființă demnă de milă și de umilință. Folosiți exercițiile practice ale acestei cărți pentru a vă crea o imagine personală adecvată.

Cuvîntul „respect”, „stimă” înseamnă de fapt o recunoaștere a valorii. De ce oare oamenii au o teamă plină de respect față de stele, de lună, de imensitatea mării, de frumusețea unei flori sau a unui apus de soare și totuși ei se subapreciază. Oare nu același Creator l-a făcut și pe om? Oare nu omul este cea mai extraordinară creație a Domnului? Recunoașterea valorii nu înseamnă egotism, decît dacă ai impresia că singur te-ai făcut și că ai vreun merit. Nu subapreciați produsul doar pentru că n-ați știut cum să-l folosiți corect. Nu dați vina copilărește pe produs cînd de fapt sînt propriile dumneavoastră erori, la fel ca într-o afirmație școlărească de genul: „Mașina asta de scris nu știe să scrie cuvintele corect.”

Secretul respectului de sine este următorul: începeți prin a-i aprecia mai bine pe ceilalți, arătați-vă respectul pentru *orice* ființă umană, fie că o faceți numai pentru că este copilul Domnului, și deci automat este „ceva de valoare”. Stați și gîndiți-vă atunci cînd aveți de-a face cu oamenii. Pentru că în realitate aveți de-a face cu o creație unică individuală a Marelui Creator. Tratați-i pe *ceilalți* ca și cum ar avea o valoare — și în mod surprinzător se va dezvolta respectul dumneavoastră de sine. Pentru că în realitate el nu derivă din lucrurile mărețe pe care le-ați făcut, din lucrurile pe care le aveți și din notele pe care le-ați luat — ci din aprecierea de sine drept ceea ce *sînteți* — copilul lui Dumnezeu. Cînd veți înțelege asta, neapărat veți ajunge și la concluzia că și ceilalți trebuie judecați prin aceeași prismă.

6. Încrederea în sine

Încrederea se bazează pe experiența succesului. Atunci cînd începem să ne asumăm ceva, n-avem prea multă încredere, pentru că, experimental, nu știm că putem reuși. Asta se întampla cînd învățăm să mergem cu bicicleta, să vorbim în public sau să operăm. Este realmente adevărat că succesul aduce succes. Chiar și un succes mărunț poate fi folosit drept o treaptă spre un altul mai important. Impresarii boxerilor sînt foarte atenți cum fac distribuirea adversarilor pentru a obține o serie de succese gradate. Putem folosi aceeași tehnică începînd în mod gradat, trăind succesul mai întîi la scară mică.

O altă tehnică importantă este formarea obiceiului de a ne aminti succesele trecute și de a uita eșecurile. Așa ar trebui să funcționeze atît computerul, cît și creierul omenesc. Exercițiul poate îmbunătăți aptitudinile și succesele în baschet, golf, aruncatul potcoavei sau vîndutul mărfurilor și nu neapărat pentru că „repetiția ar avea o valoare în sine”. Dacă ar fi așa, am „învăța” mai cu seamă din greșeli, și nu din „realizări”. Cîeva care învață să arunce potcoava la țintă, de exemplu, ar rata de mult mai multe ori decît ar nimeri. Dacă simpla repetiție ar fi soluția pentru îmbunătățirea aptitudinilor, am deveni mai curînd experți în ratări, pentru că asta ni se întîmplă cel mai des. Și totuși, chiar dacă ratările sînt mai multe la număr, sa zicem 10 la 1, prin exercițiu ratările scad, iar reușitele sînt tot mai frecvente. Și asta pentru că și computerul din mintea lui își amintește încercările de succes, uitînd ratările. Computerul electronic, ca și cel din noi, funcționează similar, pentru că așa au învățat din mecanismul succesului să reușească.

Și totuși, ce facem noi, majoritatea? Ne distrugem încrederea în sine, amintindu-ne eșecurile trecutului și uitînd aproape totul despre reușitele trecutului. Nu numai că ne amintim eșecurile, dar le și amplificăm prin emoții. Ne judecăm și ne condamnăm pentru ele. Sîntem plini de rușine și remușcări (ambele emoții fiind de tip egoist), iar încrederea în sine dispare.

Nu contează de cîte ori ați cunoscut eșecul în trecut. Contează doar încercările de

reușită, care trebuie reținute, amplificate și studiate. Charles Kettering le-a spus multor tineri care voiau să ajungă oameni de știință că ar trebui să își dorească să nu reușească de 99 de ori înainte de a reuși o dată și orgoliul lor să nu aibă de suferit pentru asta.

Rețetă: Folosiți erorile și greșelile ca o posibilitate de a învăța — după care alungați-le din gând. Amintiți-vă în mod deliberat și vizualizați-vă succesele trecutului. Fiecare a reușit *cindva* în ceva; mai ales când vă aflați în fața unei noi încercări, re trăiți *sentimentele* pe care le-ați avut în reușitele trecutului, indiferent cât de neînsemnate ar fi fost ele.

Dr. Winfred Overholser, directorul Spitalului Sfânta Elisabeta, susținea că reamintirea scurtelor momente pozitive este un mod foarte sănătos de a recâștiga încrederea în sine; prea mulți oameni sînt înclinați să-și lase eșecurile să distrugă amintirile pozitive. Dacă în mod sistematic vom retrăi momentele de curaj, spunea el, vom fi surprinși să constatăm că avem chiar mai mult curaj decît credeam. Dr. Overholser recomanda exersarea amintirilor vii, extrase din succesele trecute și din momentele de curaj, drept un ajutor neprecupețit atunci când încrederea în sine este zdruncinată.

7. Acceptarea de sine

Succesul real și fericirea adevărată nu sînt posibile pînă ce o persoană nu își cîștigă într-o oarecare măsură acceptarea de sine. Oamenii cei mai nefericiti și mai chinuți din lume sînt cei care se străduiesc permanent să se vada pe ei și pe ceilalți altfel decît sînt în realitate. Si nu există o satisfacție mai mare decît cea pe care o are cineva cînd în sfîrșit renunță la prefăcătorie și se acceptă așa cum e. Adesea, succesul care derivă din exprimarea de sine îi anulează pe cei care se străduiesc „să fie cineva”, în final persoanele respective hotărîndu-se să se relaxeze și să fie — „ele însele”.

Schimbarea imaginii personale nu înseamnă schimbarea sinelui sau îmbunătățirea sa, ci schimbarea *imaginii mentale* sau a estimării, a concepției și a înțelegerii sinelui. Rezultatele uluitoare care decurg din dezvoltarea unei imagini personale adecvate și realiste vin nu ca un rezultat al unei autotransformări, ci al unei autoînțelegeri, ale unei revelații de sine. „Șinele” dumneavoastră este acum ceea ce a fost dintotdeauna și tot ceea ce ar putea fi vreodată. Dumneavoastră nu-l puteți crea, nu-l puteți schimba. Și totuși, îl puteți înțelege și profita la maximum de *ceea ce este deja*, obținînd o imagine mentală corectă a sinelui dumneavoastră. N-are rost să vă straduiți „să fiți cineva”. Sînteți ceea ce sunteți acum. *Sunteți* cineva nu pentru că ați cîștigat un milion de dolari, sau pentru că aveți cea mai mare mașină din cartier, sau pentru că ați castigat la bridge, ci pentru că Dumnezeu v-a creat după chipul și asemănarea sa.

Majoritatea sîntem mai buni, mai înțelepți și mai puternici, mai competenți *acum* decît ne dăm seama. Crearea unei imagini personale mai bune nu *crează* noi aptitudini, talente și puteri, ci doar le scoate la iveală și le folosește. Ne putem schimba personalitatea, dar nu și șinele de bază. Personalitatea este o unealtă, un punct focalizator al „sinelui” pe care îl folosim în relația cu lumea. Este suma obiceiurilor, abordărilor, aptitudinilor dobîndite pe care le folosim ca *metodă* a exprimării de sine.

„Dumneavoastră” nu vă identificați cu greșelile dumneavoastră

Acceptarea de sine înseamnă acceptarea și înțelegerea de sine în prezent, așa cum sîntem, cu defectele noastre, cu slăbiciunile noastre, cu neajunsurile noastre, cu greșelile noastre, precum și cu bunurile și puterile noastre. Totuși, acceptarea de sine este ușoară dacă înțelegem că aceste puncte negative *ne aparțin*, dar nu ne *definesc*. Mulți oameni se tem de o acceptare sănătoasă pentru că insistă în a se identifica cu greșelile lor. S-ar putea să fi făcut vreo greșeală, dar asta nu înseamnă că ea este *sinonimă* cu dumneavoastră. Poate că nu reușiți să vă exprimați pe deplin și complet, dar asta nu înseamnă că „nu sînteți bun de nimic”.

Trebuie să ne recunoaștem greșelile și neajunsurile înainte de a le putea corecta.

Primul pas spre dobîndirea cunoașterii este recunoașterea acelor zone pe care le ignorați. Primul pas spre a deveni mai puternic este recunoașterea slăbiciunilor. Toate religiile vă învață că primul pas spre salvarea sufletului este mărturisirea de sine și recunoașterea păcatelor. În călătoria spre scopul propus, cel al experienței personale ideale, trebuie să folosim și datele de feedback negativ pentru a corecta traiectoria, ca în orice altă situație de atingere a unui obiectiv.

Aceasta presupune recunoașterea de sine — și *acceptarea faptului* că personalitatea

noastră, „sinele exprimat”, sau ceea ce unii psihologi numesc „sinele propriu-zis” este întotdeauna imperfect și cu lipsuri.

Nimeni nu reușește niciodată de-a lungul unei vieți să se exprime pe de-antregul sau să-și folosească întregul potențial al Adevăratului Sine. În Șinele Propriu-zis exprimat nu ne folosim posibilitățile și puterile exhaustive ale Adevăratului Sine. Întotdeauna putem învăța mai multe, face mai multe, ne putem comporta mai bine. Sinele Propriu-zis este obligatoriu imperfect. De-a lungul întregii vieți, el se *îndreaptă spre* un scop ideal, pe care nu-l atinge niciodată.

Sinele Propriu-zis nu este ceva static, ci ceva dinamic. Nu e niciodată încheiat sau finalizat, ci mereu în stare de progres. Este important să învățăm să acceptăm acest Sine Propriu-zis cu toate imperfecțiunile sale pentru că este unicul vehicul de care dispunem. Nevropatul își respinge Șinele Propriu-zis și-l urăște pentru că este imperfect. El încearcă să creeze în loc un ideal imaginar care este deja perfect și care s-a și „întîmplat”. Încercarea de a menține această stare fictivă nu e doar un stres mental extraordinar, ci și o dezamăgire permanentă și o stare de frustrare atunci când încearcă să acționeze în lumea reală prin acest sine imaginar. Diligența s-ar putea să nu fie locul de transport ideal al acestei lumi, dar ea totuși te duce dintr-o parte într-alta mult mai eficient decât un avion superformant imaginar.

Rețetă: Acceptați-vă așa cum sînteți și încercați să porniți din acest punct. Învățați să tolerați imperfecțiunea de sine din punct de vedere emoțional, afectiv. Este imperios necesar să ne recunoaștem la nivel mental neajunsurile, în schimb este dezastruos să ajungem să ne urîm din cauza lor. Faceți diferența dintre „sine” și comportamentul dumneavoastră. Nu sunteți distrus sau inutil pentru că ați făcut o greșală sau ați ieșit din traiectorie, așa cum nici o dactilografa nu înseamnă că nu e bună dacă face o greșală sau o violonistă care cîntă o notă falsă. Nu vă urîți pentru că nu sînteți perfect. Nu sînteți singurul. Nimeni altcineva nu este perfect și cei care se prefac că ar fi doar se amăgesc.

Sînteți,, cineva " — acum!

Mulți oameni se urăsc și se disprețuiesc pentru că trăiesc niste dorințe biologice firești. Alții pentru că nu corespund modei actuale sau standardelor proporțiilor fizice. Îmi amintesc de anii '20, cînd multor femei le era rușine că au sîni. Era la modă silueta băiețoasă, iar sîinii erau ceva tabu. Astăzi multe tinere intră în panică pentru că nu au bustul de 90 cm. în anii '20 femeile veneau la mine și spuneau: „Fă-mă cineva reducîndu-mi dimensiunea bustului.” Astăzi dorința e alta: Fă-mă cineva crescîndu-mi dimensiunea bustului.” Această căutare de identitate, dorința arzătoare de a fi „cineva” este universală. Dar facem o mare greșală cînd vrem să ne conformăm ei, cînd încercăm să obținem acordul celorlalți sau diverse bunuri materiale. Noi sîntem darul lui Dumnezeu. Noi *existăm* și atît — punct. Mulți oameni își spun într-adevăr: „Pentru că sînt slăbănog, gras, mărunț, prea înalt etc — sînt un nimeni.” Spuneți-vă în loc: „N-oi fi eu perfect, am și eu defecte și slăbiciuni, uneori mi se întîmplă să mă rătăcesc de pe drumul cel bun, încă mai am cale lungă de bătut, dar *sînt cineva* și am să fructific la maximum acest cineva.”

Edward W. Bok spunea: „Doar tinerii fără credință spun «Sînt un nimeni». Cei care au o concepție realistă spun «Sînt totul», după care o și dovedesc. Asta nu înseamnă egoism și dacă oamenii cred asta, n-au decît. Important este să știm că înseamnă credință, încredere, siguranță, însăși prezența Domnului din noi. Creatorul spune «Fă asemeni mie». Du-te și fa-o, indiferent despre ce ar fi vorba. Fă-o, dar cu însuflețire, cu interes, cu dorința de a depăși obstacolele și orice piedici în calea descurajării.”

Acceptați-vă așa cum sînteți, fiți dumneavoastră înșivă, altfel nu puteți ajunge la adevăratul potențial unic și special. Dacă mereu veți refuza orice, vă va fi rușine și nu vă veți recunoaște calitățile, nu veți putea fi DUMNEAVOASTRĂ niciodată.

Puncte de reținut (Completați)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

CAPITOLUL 9

Mecanismul eșecului: cum poate fi el făcut să funcționeze *pentru* dumneavoastră și nu *împotriva* dumneavoastră

Boilerul are o supapă de presiune pentru momentul în care se ajunge într-un punct periculos. *Recunoscînd* pericolul potential, poate fi făcută o corecție, și deci asigurată siguranța. Fundăturile, aleile fără ieșire sau drumurile necirculabile pot să creeze tot felul de inconveniente și să vă amîne sosirea la destinație *dacă* nu sînt clar semnalizate drept ceea ce sînt. Dacă știți să citiți semnele de circulație și să aplicați corecția necesară, să ocoliți cînd e cazul sau să știți cînd este o fundătură și alte asemenea, veți putea în final să ajungeți mai ușor și mai eficient la destinație.

Și trupul omenesc are propriul său „semafor” și „semne de pericol” pe care doctorii le definesc drept simptome sau sindromuri. Pacienții sînt înclinați să perceapă simptomele drept ceva de rău augur; febră, durere etc. înseamnă ceva „rău”. De fapt, aceste semnale negative funcționează în *folosul* pacientului și spre binele său *dacă* le recunoaște drept ceea ce sînt și le corectează ca atare. Ele sînt un fel de supape și semafoare care mențin trupul sănătos. Cînd te doare apendicele, poate părea ceva „rău” pentru pacient, dar de fapt este în avantajul său. Dacă n-ar simți nici o durere, n-ar acționa și nu i-ar fi scos apendicele.

Prezența unei personalități de tip eșec are simptome similare. Trebuie să fim în stare să o detectăm pentru a putea acționa împotriva ei. Cînd învățăm să recunoaștem anumite trăsături de personalitate drept semnale ale eșecului, aceste simptome acționează automat drept „feedback” negativ și ne ghidează pe drumul împlinirii creatoare. Și totuși, nu e suficient doar să devenim „conștienți” de ele. Toată lumea le „simte”. Trebuie să recunoaștem aceste trăsături drept „indezirabile”, drept lucruri pe care nu le vrem, și ce este și mai important, să ne convingem profund și sincer că aceste lucruri nu aduc fericirea.

Nimeni nu este imun la aceste sentimente și abordări negative; chiar și personalitățile care au reușit cel mai bine în viață le trăiesc uneori. Important este să le recunoaștem drept ceea ce sînt și să acționăm pentru a le corecta.

Imaginea eșecului

Din nou am descoperit că pacienții își amintesc de aceste semnale de feedback negativ sau ceea ce eu numesc Mecanismul eșecului atunci cînd le asociază literelor care compun cuvîntul „eșec” (failure). Ele sînt:

F — rustration, hopelessness, futility [frustrarea, neajutorarea, inutilitatea]

A — ggressiveness (misdirected) [agresivitatea sau combativitatea prost direcționată]

I — nsecurity [lipsa de siguranță]

L — onelincss (lack of „oneness”) [singurătatea, lipsă de „sine”]

U — ncertainty [lipsa de decizie]

R — esentment [resentimentul, supărarea]

E — mptiness [vidul].

Înțelegerea vindecă

Nimeni nu stă și în mod deliberat prin gînduri malițioase se hotărăște să își dezvolte trăsăturile negative din perversiune. Lucrurile astea „nu se întîmplă pur și simplu” și nici nu sînt un indiciu al imperfecțiunii naturii umane. Toate aceste trăsături negative au fost inițial adoptate drept o „cale” de rezolvare a dificultăților sau a problemelor. Le-am adoptat pentru că le-am confundat cu „rezolvarea” dificultăților. Ele au un *înțeles* și *un scop* chiar dacă pornesc de la o premisă falsă. Ele constituie pentru noi un „fel de a trăi”. Nu uitați: una dintre cele mai puternice dorințe ale omului este să reacționeze adecvat. Putem vindeca aceste simptome ale eșecului, nu prin voința ci prin înțelegere — atunci cînd sîntem capabili să „vedem” că nu funcționează și că sînt inadecvate. Realitatea, ne poate descătușa de ele și atunci cînd înțelegem realitatea, aceleași forțe instinctive care ne-au determinat să le adoptăm la început vor acționa de partea noastră anulîndu-le.

1 . Frustrarea

Frustrarea este un sentiment care se dezvoltă atunci când un important scop nu poate fi realizat sau dorința arzătoare este zadărnicită. Cu toții trecem prin momente de frustrare prin însuși faptul că, oameni fiind, sîntem incompleți, imperfecti, neterminați. Pe măsură ce îmbătrînim, ar trebui să învățăm că nu toate dorințele noastre pot fi satisfăcute imediat. Ar mai trebui să știm că „fapta” noastră nu poate fi niciodată la fel de reușită precum intențiile noastre. Ar mai trebui să învățăm să acceptăm faptul că perfecțiunea nu este nici necesară, nici cerută și că aproximațiile sînt suficiente pentru orice scop practic. Ar mai trebui să învățăm să tolerăm frustrarea într-o măsură care să nu ne supere.

Doar atunci când o experiență frustrantă presupune și un sentiment puternic de profundă nemulțumire și de inutilitate, el devine un simptom al eșecului.

De obicei, frustrarea cronică înseamnă că scopurile pe care ni le-am fixat sînt nerealiste sau că avem o imagine supradimensionată despre noi, sau și una și alta.

Scopurile practice vs scopurile perfecționiste

Pentru prietenii, Jim S. era un tip care a reușit în viață. Ajunsesese, din simplu administrator, vicepreședintele unei companii. Juca bine golf, avea o soție frumoasă și doi copii care îl iubeau și totuși se simțea permanent frustrat, pentru că nimic nu corespundea idealurilor sale nerealiste. Nu era perfect în nici o direcție, dar *ar fi trebuit* să fie. *Ar fi trebuit* să fie deja președintele comitetului director, *ar fi trebuit* să joace mai bine golf, *ar fi trebuit* să fie un soț și un tată perfect, să nu se certe niciodată cu nevasta sa, iar copiii să fie veșnic cuminți. Nu-i ajungea niciodată că nimerea bine la țintă. Voia să nimerască în centrul absolut, infinitezimal al țintei. I-am spus: „Ar trebui să folosești în toate direcțiile aceeași tehnică recomandată de Jackie Burice, și anume că nu e nevoie să țintești sută la sută bine, ci să atingi o țintă de dimensiunile unei căzi de baie. Asta te scapă de stres, te relaxează și te ajută să funcționezi mai bine. Dacă e valabil pentru sportivii profesioniști în direcția asta, ar trebui să fie și pentru tine.”

Profeția care duce la un eșec sigur

Harry N. era oarecum altfel. Nu avea nici unul din însemnele exterioare ale succesului. Și totuși avusese multe ocazii pe care le ratase. De trei ori fusese pe cale să obțină slujba pe care o voia și de fiecare dată „s-a întîmplat ceva” — de fiecare dată ceva îl învingea atunci când succesul părea mai la îndemînă ca niciodată. De trei ori avusese dezamăgiri sentimentale.

Imaginea sa personală era cea a unui individ nedemn, incompetent și inferior, care n-avea dreptul să reușească sau să se bucure de lucrurile bune din viață, drept care încerca inconștient să se adapteze acestui rol. El simțea că nu e genul de persoană care să reușească în viață și întotdeauna izbutea să facă această profeție să se împlinească.

Frustrarea nu funcționează ca o posibilitate de rezolvare a problemelor

Sentimentele de frustrare, nemulțumire, insatisfacție sînt *căi* de rezolvare a unor probleme, căi pe care le-am „învățat” cu toții încă din copilărie. Dacă unui copil îi e foame, el își exprimă nemulțumirea plîngînd. Atunci, ca prin minune, intervine o mînă caldă și mîngîietoare care îi aduce laptele. Dacă nu se simte bine, din nou își exprimă nemulțumirea prin același status quo. Și aceleași mîini calde apar ca prin farmec și îi rezolvă problema. Mulți copii continuă să obțină rezolvări prin intermediul unor părinți mult prea indulgenți, fiindu-le suficient să își exprime frustrarea. E de ajuns să se *simtă* frustrați și nemulțumiți, că problema se rezolvă. Acest sistem „funcționează” pentru sugari și pentru copii pînă la o anumită vîrstă. Dar *nu funcționează* pentru adulți. Și totuși, mulți dintre noi continuăm să ne exprimăm nemulțumirea prin supărarea de o viață, aparent în speranța că vieții să i se facă milă de noi și să ne rezolve rapid problemele, doar pentru că ceva nu ne convine. Jim S. folosea această tehnică extrem de copilăroasă în mod inconștient în speranța că ceva îi va aduce acea perfecțiune la care visa. Harry N. „practicase” sentimentul frustrării și al înfrîngerii atît de mult, încît deveniseră, pentru el o obișnuință. El le proiectase în viitor și aștepta doar eful. Defetismul său obișnuit îl ajuta să creeze o imagine a sa drept o persoană mereu înfrântă. Gîndurile și sentimentele merg mînă în mînă. Sentimentele sînt pămîntul în care cresc gîndurile și ideile. Acesta este

motivul pentru care ați fost sfătuit de-a lungul întregii cărți să vă imaginați ce ați *simți* dacă ați reuși în viață și apoi să continuați așa.

2. Combativitatea

O combativitate, excesivă și prost direcționată vine după frustrare ca noaptea după zi. Acest lucru a fost demonstrat în mod concludent de un grup de oameni de știință de la Yale încă de acum câțiva ani în cartea *Frustrare și agresivitate* (John Dollard et al, Yale University Press, New Haven). Agresivitatea în sine nu este un comportament anormal, așa cum credeau cândva psihiatrții. Agresivitatea și stresul emoțional sînt foarte necesare în atingerea unui scop. Putem căuta ceea ce dorim în mod combativ și nu defensiv sau pentativ. Trebuie să abordăm problemele combativ. Actul în sine că avem un scop important este suficient pentru a crea un abur afectiv în boilerul nostru și pentru a acționa tendințele combative. Și totuși, problemele apar cînd sîntem blocați sau frustrați în atingerea scopului. Aburul este înăbușit și caută o ieșire. Direcționarea sa greșită sau nefolosirea sa poate deveni o forță distructivă. Muncitorul care vrea să-și pocnească sefi, dar nu îndrăznește, se duce acasă și-și snopește nevasta și copiii sau bate pisica. Sau își poate descărca agresivitatea asupra propriei persoane, precum scorpionul din America de Sud, care se înțeapă și moare de propria otravă atunci cînd se înfurie.

Nu stîrniți focul — concentrați-l

Personalitatea de tip eșec nu-și direcționează combativitatea spre îndeplinirea unui scop valabil. Ea o folosește în mod autodistructiv, ajungîndu-se la ulcer, tensiune, îngrijorare, fumat excesiv, muncă exagerată sau și-o descarcă asupra altor persoane sub formă de nervozitate, mitocănie, bîrfa, certuri, învinuire permanentă a celorlalți.

Deci, dacă scopurile sale sînt nerealiste și imposibile, soluția acestui tip de persoană, atunci cînd suportă înfrîngerile, este „să atace cît mai tare”. Atunci cînd își dă seama că se lovește cu capul de pereți, în mod inconștient își imaginează că soluția problemei sale este să se lovească și mai tare cu capul de pereți.

Răspunsul la agresivitate nu este eradicarea ei, ci înțelegerea ei și canalizarea în direcții potrivite pentru a se putea exprima. Recent, dr. Konrad Lorentz, celebrul medic și sociolog vienez, le-a spus psihiatrților de la Centrul Postuniversitar de Psihoterapie din New York că studiind mulți ani de zile comportamentul animalelor a putut fi demonstrat că acest comportament agresiv este fundamental și că un animal nu poate simți sau exprima afecțiunea pînă ce nu are canalele necesare de exprimare a agresivității. Dr. Emanuel K. Schwartz, directorul adjunct al aceluiași Centru, a spus că descoperirile doctorului Lorentz au aplicații extraordinare la om și că probabil va trebui să reevaluăm total punctul de vedere al relațiilor interumane. Ele indică, spune el, faptul că dacă furnizezi un deuseu adecvat agresivității, ea devine la fel de importantă, dacă nu chiar mai importantă decît iubirea și tandrețea.

Cunoașterea îți dă putere

Simpla înțelegere a mecanismului despre care este vorba ne ajuta să reglăm binomul frustrare-agresivitate. Agresivitatea prost direcționată este o încercare de a atinge o țintă (scopul original), aruncînd în orice țintă. Nu merge. Nu poți rezolva o problemă creînd o alta. Dacă simți nevoia să tipi la cineva, oprește-te și întreabă-te: „Oare este o formă de frustrare, ce oare m-a frustrat?” Atunci cînd înțelegi că reacția este nepotrivită, înseamnă că faci pași semnificativi în a o controla. Pe de altă parte, îndepărtează tensiunea creată prin violența altcuiva atunci cînd îți dai seama că nu este un act de voință, ci un automatism. Celălalt își folosește energia necheltuită în atingerea scopului. Multe dintre accidente de masină sînt produse de acest mecanism frustrare-agresivitate. Data viitoare cînd cineva se va dovedi prost crescut pe șosea, încercați altă soluție: în loc să deveniți agresiv, și deci automat o amenințare pentru dumneavoastră, spuneți-vă: „săracul, el n-are nimic cu mine personal. Probabil că i-a ars nevastă-sa pînca prăjită de dimineață, sau n-are cu ce plăti chiria, sau șeful lui a măturat cu el pe jos.”

Supapele de siguranță ale aburului afectiv

Atunci cînd sînteți blocat și nu reușiți să îndepliniți un scop important, sînteți precum o locomotivă la care aburul nu are pe unde să iasă. Aveți nevoie de o supapă de siguranță

pentru acest exces afectiv. Toate tipurile de exerciții fizice sînt ideale pentru a scăpa de tendința la agresivitate. Plimbările lungi, flotările, halterele, toate sînt bune. Și mai bune sînt sporturile în care dai în ceva — golf, tenis, bowling, box. Multe femei frustrate recunosc în mod intuitiv valoarea exercițiului fizic în îndepărtarea agresivității atunci cînd le apuca dintr-o dată să redecoreze casa, sau să mute mobila după o supărare. O altă soluție este să scapi de spleen prin scris. Scrieți o scrisoare persoanei care v-a frustrat sau v-a înfuriat. Scrieți fără opreliști tot ce vă trece prin cap. *După care ardeți scrisoarea.* Cea mai bună soluție împotriva agresivității este folosirea ei sub formă de combativitate în atingerea scopului. Munca rămîne una dintre cele mai bune terapii și unul dintre cele mai bune tranchilizante pentru un suflet tulburat.

3. Lipsa de siguranță

Sentimentul de nesiguranță se bazează pe conceptul sau convingerea inadecvării interioare. Dacă simțiți că nu sînteți „pe măsura a ceea ce vi se cere”, vă simțiți nesigur. Mare parte din nesiguranță nu se datorează faptului că resursele interioare nu sînt suficiente, ci felului cum le măsurăm. Ne comparăm aptitudinile cu cele imaginate, „ideale”, perfecte sau absolute. Dacă vă gîndiți la dumneavoastră în termeni absoluți, induceți nesiguranța.

O persoană nesigură e convinsă că ar trebui să fie „bun” și atît — punct. Poate „reuși” și atît — punct. Poate fi „fericit”, competent, echilibrat și atît — punct. Toate acestea sînt scopuri valoroase. Trebuie gîndite cel puțin în sens absolut drept scopuri ce trebuie atinse și nu drept „obligații”. Avînd în vedere că omul este un mecanism de atingere a scopurilor, sinele nu se realizează complet decît cînd omul se îndreaptă spre ceva precis. Mai țineți minte comparația cu bicicleta din capitolul anterior? Omul își păstrează echilibrul și sentimentul de siguranță doar cîtă vreme este în mișcare sau în căutare. Atunci cînd socotiți că deja ați **atins** scopul, deveniți brusc static și vă pierdeți încrederea și echilibrul pe care l-ați avut în mișcarea de pînă acum. Cel care este convins că este „bun” în sens absolut, nu numai că este stimulat de mai bine, dar se simte nesigur pentru că trebuie să-și apere închipuirile. „Cel care gîndește că a «ajuns», deja nu ne mai este util”, îmi spunea cîndva președintele unei mari companii de afaceri. Cînd cineva i-a spus lui Iisus că este „bun”, acesta l-a admonestat: „De ce-mi spui mie că aș fi bun? Căci bun e doar bunul Dumnezeu.” Sfîntul Pavel este în general socotit un om „bun”, desi atitudinea sa a fost: „Socotesc că nu am *reușit*, ci că mă îndrept spre ținta mea.”

Fiți cu picioarele pe pămînt

Este nesigur să încerci să stai pe un vîrf. Încercați cu ochii minții să vă dați jos de pe caii cei mari și o să vă simțiți mult mai în siguranță. Aceasta are o aplicare extrem de practică. Ea explică „psihologia următorului” din sport. Cînd o echipa de campioni începe să se socotească adevărata „campioana”, nu mai are pentru ce lupta, ci doar ce apăra. Campionii apară ceva, încercînd să demonstreze ceva. Următorii însă fac ceva "și de obicei reușesc să răstoarne situația.

Am cunoscut un boxer care a luptat foarte bine pînă a castigat campionatul. În următorul meci a pierdut campionatul și nu i-a fost ușor deloc. După ce și-a pierdut titlul, din nou a avut meciuri bune și a recîștigat campionatul. Un impresar deștept i-a spus: „Poți lupta la fel de bine și cînd ești campion și cînd nu, cu condiția să-ți amintești un lucru: cînd intri în ring, nu-ți *aperi* titlul, ci *lupți* pentru el, ca și cum nu l-ai avea. Cînd ai intrat acolo, e ca și cum l-ai fi pierdut.”

Atitudinea mentală care generează nesiguranță este o „cale”, calea de a înlocui închipuirile cu închipuirile, de a-ți dovedi, și ție dar și celorlalți, superioritatea. Însă asta înseamnă doar autoapărare. Dacă *sînteți* perfect și superior *acum*, s-ar putea să concluzionați că nu mai e nevoie să luptați, să vă străduiți. De fapt, dacă vă străduiți prea tare, o să se considere că nu sînteți superior, și deci mai „bine” să „nu încercați”. Astfel pierdeți bătălia și Voința de a învinge.

4. Singurătatea

Cu toții sîntem singuri uneori. Din nou este o pedeapsă firească pentru faptul că sîntem oameni și indivizi. Însă sentimental cronic și absolut de singurătate, de înstrăinare de ceilalți este un simptom al mecanismului eșecului. Acest tip de singurătate este produs

de izolarea de viață. Vă izolați de viața reală. Cine se înstrăinează de viața reală și-a rupt toate legăturile fundamentale cu viața, „contactul” cu viața. Persoanele singure, izolate intră de obicei într-un cerc vicios. Din pricina sentimentului de înstrăinare de sine, contactele umane nu mai sînt mulțumitoare și persoana devine izolată social. Făcînd aceasta, nu mai are cum să se descopere, deci cum să se dedice activităților sociale alături de ceilalți. Atunci cînd faci niște lucruri alături de ceilalți și te bucuri alături de ceilalți, e de mare ajutor ca să uiți de tine. Conversațiile interesante, dansul, sportul împreună sau munca în echipă pentru un scop comun trezește interesul în altă direcție decît în cea a închipuirilor. Devenim mai firești. Cu cît facem aceasta mai mult, cu atît simțim că nu avem nevoie de închipuiri și ne acomodăm cu propria noastră persoană.

Singurătatea este un „sistem care nu funcționează”

Singurătatea este un mod de autoapărare. Liniile de comunicare cu ceilalți, mai ales legăturile afective, sînt complet tăiate. E un fel de a ne proteja șinele idealizat pentru a nu fi dați în vileag, jigniți sau umiliți. Cei singuratici se *tem* de ceilalți. Adesea se plîng că nu au prieteni, că nu au cu cine să se amestece. În cele mai multe cazuri, ei aranjează inconștient lucrurile de așa natură din pricina atitudinii lor pasive, încît îi așteaptă pe ceilalți să vină la ei, să facă primul pas, să se preocupe de ei. Nu le dă niciodată prin cap că ar trebui să contribuie în vreun fel la ameliorarea relațiilor sociale.

Indiferent de ce sentimente aveți, obligați-vă să aveți de-a face cu orice fel de oameni. După o primire rece, o să vedeți că lucrurile se încălzesc pe parcurs, și chiar o să vă facă plăcere dacă perseverați. Încercați să vă cultivați cîteva aptitudini care să le facă plăcere celorlalți: dansul, bridge-ul, cîntatul la pian, tenisul, conversația. Există o veche axiomă psihologică: etalarea constantă a obiectului fricii te imunizează împotriva ei în final. Pe măsură ce persoanele singuratică continua să încerce să aibă niște relații sociale cu ceilalți, și nu doar așteptînd, ci în mod activ, ele vor descoperi că majoritatea oamenilor sînt prietenoși și că-i acceptă. Timiditatea va începe să dispară și se vor simți mai bine în prezența celorlalți. Experiența acceptării îi va ajuta să se autoaccepte.

5. Lipsa de decizie

Elbert Hubbard spunea: „Cea mai mare greșeală a omului e să se teamă să nu facă vreo greșeală.”

Lipsa de decizie este o „cale” de a evita greșelile și răspunderea. Ea pornește de la premisa falsă că dacă nu iei nici o hotărîre n-ai cum să greșești. „Greșitul” presupune niște orori nebănuite pentru persoana care încearcă să se imagineze ca ar fi perfectă. Ea nu greșește niciodată și este desăvîrșită în toate direcțiile. Cînd totuși greșește, întreaga ei putere se prăbusește cel puțin în imaginea sa de perfecțiune, și atunci luarea de hotărîri devine o chestiune de viață și de moarte.

O altă „cale” este evitarea pe cît posibil a luării unor decizii, prelungind astfel totul la maximum. O „cale” diferită este să aibă mereu la îndemînă un țap ispășitor pe care să dea vina. O astfel de persoană ia hotărîri, dar le ia pripit înainte de vreme și se știe bine că întotdeauna nu ajunge decît pînă la jumătatea drumului. Luarea hotărîrilor nu constituie o problemă pentru ea. Este perfectă din toate punctele de vedere, nu poate greși niciodată. Așa încît de ce s-ar gîndi la fapte sau la consecințe? Ea continuă să întrețină această idee falsă chiar și atunci cînd se întîmplă ceva rău, pentru că se autoconvinge că este vina altcuiva. E ușor de înțeles de ce și într-un caz și în altul se ajunge la eșec. Într-unul din cele două cazuri respectivul este mereu impulsiv și nepăsător, în timp ce celălalt nu acționează deloc. Cu alte cuvinte, calea „lipsei de decizie” în încercarea de a face totul bine nu funcționează.

Nimeni nu are întotdeauna dreptate

Trebuie să înțelegeți că nimănui nu i se cere să aibă dreptate sută la sută de fiecare dată. Nici un jucător de baseball nu poate avea o medie de 1000 de puncte. Dacă reușește de trei ori din zece este considerat bun.

Marele Babe Ruth, care deține recordul la baseball, deține și recordul de ratări. Este în firea lucrurilor să progresăm prin acțiune, deci făcînd greșeli și corectînd traiectoria. Chiar și o rachetă cu rază medie de acțiune își atinge ținta făcînd mai multe greșeli și corectîndu-și permanent traiectoria. Nu-ți poți corecta traiectoria dacă stai pe loc. În această situație nu poți schimba și nu poți corecta „nimic”. Într-o anumită situație trebuie

luați în considerație factorii cunoscuți, imaginate posibilele consecințe ale diverselor acțiuni și aleasă cea care pare să ofere cea mai bună soluție — și mizat pe ea. Puteți corecta traiectoria pe parcurs.

Numai „oamenii mici” „nu greșesc niciodată”

Un alt ajutor în depășirea lipsei de decizie este înțelegerea rolului pe care îl are respectul de sine și protejarea sa în clipele de indecizie. Mulți oameni sînt indeciși pentru că se tem că nu vor mai fi respectați dacă se dovedește că au greșit. Folosiți respectul de sine pentru dumneavoastră și nu împotriva dumneavoastră convingîndu-vă de această realitate: oamenii mari, personalitățile greșesc și-și recunosc greșelile; doar, oamenii mărunți se tem să recunoască atunci cînd greșesc.

„Nimeni nu poate ajunge mare sau bun decît dacă face multe și mari greșeli”, spunea Gladstone. „Am învățat mai multe din greșeli decît din reușite”, spunea Sir Humphrey Davy. „Din eșec învățăm să fim înțelepți mult mai mult decît din reușită; descoperim adesea ce avem de făcut atunci cînd ne dăm seama ce nu avem de făcut; și probabil cel care nu greșește niciodată nici nu descoperă nimic niciodată”, a spus Samuel Smiles. „Dl Edison muncea la nesfîrșit la cîte o problemă folosind eliminarea. Cînd era întrebare dacă nu-l descurajează să tot facă încercări, el răspundea: „Nu, nu sînt descurajat, pentru că orice încercare fără succes antrenează un pas înainte” relatează dna Thomas A. Edison.

6. Resentimentul

Cînd o personalitate de tip eșec caută un țap ispășitor sau justificare a eșecului, cel mai adesea dă vina pe societate, pe „sistem”, pe viață, pe „neșansă”. Îl deranjează succesul și fericirea altora, pentru că pentru el constituie o dovadă că viața l-a tratat nedrept. Resentimentul este o încercare de-a transforma eșecul în ceva plăcut, explicîndu-l prin nedreptate și un tratament incorect. Ca un balsam pentru eșec, resentimentul este un leac mai rău decît orice boală. Este o otravă cumplită a spiritului, deoarece face fericirea imposibilă folosind o energie enormă care ar putea fi transformată în realizări. Se instaurează un cerc vicios. Persoana care are un dinte contra celorlalți și mereu ceva de împărțit, nu poate fi un prieten sau un Coleg bun. Cînd colegii nu-l agreează prea tare sau șeful încearcă să-i explice neajunsurile, are motive suplimentare pentru a avea tot felul de resentimente.

Resentimentul este o „cale” care dă greș

Resentimentul este de asemenea o „cale” de a ne face să ne simțim importanți. Mulți oameni au o satisfacție de-a dreptul perversă să simtă că „au greșit”. Victima nedreptății, cel tratat nedrept, este superiorul moral celui care a făcut nedreptatea.

De asemenea, resentimentul este o „cale” sau o încercare de a șterge sau de a îndepărta o greșală reală sau imaginară sau o nedreptate care deja s-a făcut. Persoana care are resentimente încearcă să „își demonstreze punctul de vedere” în fața tribunalului vieții ca să zic așa. Dacă se simte suficient de plin de resentimente și „demonstrează” prin aceasta nedreptatea, un proces magic îl va răsplăti transformînd evenimentele și împrejurările în ceva care „n-a fost chiar așa”, dar a provocat resentimentul. În acest sens, resentimentul este o formă de rezistență mentală de neacceptare a unor lucruri care deja s-au întîmplat. Cuvîntul în sine vine din latină: „re” însemnînd înapoi și „sentire” sentiment. Resentimentul este o transformare emoțională, o refacere a anumitor evenimente din trecut. Nu poți învinge pentru că încerci imposibilul — să schimbi trecutul.

Resentimentul creează o imagine personală inferioară

Resentimentul, chiar cînd se bazează pe nedreptăți reale, nu poate fi o cale de a cîștiga o victorie. Curînd, devine un obicei emoțional. Te socotești mereu o victimă a nedreptății și te imaginezi în rolul veșnicei victime. Porți un sentiment interior care așteaptă în permanență ceva de care să se agațe în exterior. Atunci e mai ușor să vadă „dovada” nedreptății sau să-și imagineze că i s-a făcut o nedreptate, chiar și prin cea mai nevinovată remarcă ori cea mai neutră situație.

Obişnuința resentimentului duce invariabil la autocompătimire, care este cel mai cumplit obicei emoțional pe care ni-l putem cultiva. Cînd aceste obiceiuri se instaurează

pentru totdeauna, nu te mai simți „bine” sau „normal” când ele nu apar. Atunci, ele literalmente caută cu lumina „nedreptățile”. Cineva spunea că acești oameni nu se simt bine decât când sînt nefericiți.

Obiceiurile de tipul resentimentului și autocompătimirii merg mîna în mîna cu o imagine personală inefficientă și inferioară. Vă vizualizați drept cineva căruia îi plîngi de milă, drept o victimă căreia i-a fost scris să fie nefericită.

Adevărata cauză a resentimentului

Nu uitați că resentimentul nu este produs de alte persoane, evenimente sau alte împrejurări, ci de reacția dumneavoastră afectivă, de propria dumneavoastră reacție. Numai dumneavoastră aveți putere asupra acestui fenomen și nu-l puteți controla dacă vă autoconvingeți că resentimentul și autocompătimirea nu sînt căi spre fericire și succes, ci spre înfrîngere și nefericire.

Atîta vreme cît cuibăriți resentimentul, este practic imposibil să vă imaginați drept o persoană care are încredere în sine și care este independentă și hotărîtă, adică este „Căpitanul sufletului și stăpînul Destinului”. Persoana care are resentimente depinde de ceilalți. Aceștia îi dictează ce să simtă și cum să se comporte. E complet dependentă de ceilalți, ca un cerșetor. Vrea lucruri ilogice și se bizuie pe alții. Dacă alții v-ar propune să fiți fericit, veți fi plin de resentimente când lucrurile nu vor ieși așa. Dacă aveți impresia că ceilalți vă „datorează” recunoștința veșnică, recunoaștere necondiționată sau permanentă afirmare a valorii dumneavoastră net superlative, vă veți simți plin de resentimente că „aceste datorii” nu vă vor fi plătite. Dacă viața vă datorează un mod de a fi, deveniți plin de resentimente că nu vă stă la picioare.

De aceea, resentimentul nu merge mîna în mîna cu încercarea de a atinge un scop. Când vă creați un scop, *dumneavoastră* sînteți actorul și nu o prezentă pasivă. *Dumneavoastra* fixați scopurile, nimeni nu vă datorează nimic. Singur vă urmăriți scopurile, sînteți direct răspunzător față de propriile succese și fericire. Resentimentul nu are ce căuta în această imagine, tocmai pentru că reprezintă un „mecanism al eșecului”.

7. Vidul

Cînd veți citi acest capitol, probabil că vă veți gîndi la o persoană care a „reușit” în ciuda frustrărilor, a unei combativități greșit direcționate, a resentimentelor etc. Nu fiți chiar așa de sigur. Mulți par a avea coordonatele necesare succesului, dar atunci cînd deschid cutia cu comori descoperă că este goală. Ca și cum banii pentru care s-ar strădui atît s-ar transforma în bani falși în mîinile lor. Pe parcurs *și-au pierdut capacitatea de a se bucura*. Cînd îți pierzi capacitatea de a te bucura, nici o sumă pe lumea asta și nimic nu-ți mai poate aduce reușita și fericirea. Acești oameni au cîștigat nuca succesului, dar cînd au spart-o au descoperit că este seacă.

O persoană care are capacitatea de a se bucura interior gasește motiv de bucurie în lucrurile mărunte și obișnuite ale vieții. Ea se bucură de reușita materială. Pentru persoana care și-a pierdut capacitatea de a se bucura nu mai există bucurie în nimic, totul e mort. Nici un scop nu mai are nici o valoare, nu mai merită. Viața e o mare plictiseală. Nimic nu mai merită. Puteți vedea asemenea persoane cu sutele, seară de seară, îmbătîndu-se prin cluburile de noapte, încercînd să se auto-convingă că se bucură de viață. Merg de colo-colo, își găsesc tot felul de grupuri de cunoscuți în speranța de a se distra, dar în final se trezesc cu o scoică goală. Adevărul este că bucuria însoțește creativitatea și încercarea de atingere a scopului. E posibil să ai „un succes fals” și în acest caz ești pedepsit cu o falsă bucurie, goală pe dinăuntru.

Viața merită atunci cînd ai scopuri care merită

Simptomul că de fapt nu traiești creator creează vidul. Ori nu ai un scop destul de important, ori nu-ți folosești talentul și eforturile în atingerea unui scop important. Persoanele care nu au obiective personale trag următoarea concluzie pesimistă: „Viața n-are nici un rost.” Cele care nu au un scop spun: „Viața nu merită.” Cine n-are o treabă importantă de făcut se plînge: „Nu-i nimic de făcut.” Persoana care este *angajată activ* într-o luptă sau în încercarea de a atinge un scop important n-are idei filozofice pesimiste referitoare la lipsa de sens sau chiar inutilitatea vieții.

Vidul nu este o „cale” prin care să învingi

Mecanismul eșecului se perpetuează la nesfârșit dacă nu sîntem în stare să ieșim din acest cerc vicios. Atunci cînd vidul a fost trăit măcar o dată, el poate deveni o „cale” de evitare a efortului, a muncii și a răspunderii. El devine o justificare, o scuză pentru a nu avea o existență creatoare. Vidul este o formă de vanitate ca și cum n-ar fi nimic nou sub soare și nimic pentru care să te bucuri — deci ce rost are să te mai deranjezi. De ce să mai încerci? Dacă viața este ca o formă de rutină — dacă muncim opt ore pe zi ca să ne permitem o casă în care să dormim și unde ne odihnim opt ore ca să ne pregătim pentru o nouă zi de muncă — ce rost are să ne entuziasmăm? Toate aceste „motivații” intelectuale dispar totuși și putem cunoaște bucuria și satisfacția atunci cînd scăpăm de rutina și nu ne mai învîrtim în cerc, selectînd un scop pentru care merită să luptăm și pe care-l urmărim.

Vidul și o imagine personală inadecvată merg mină în mînă

Vidul poate fi de asemenea un simptom al unei imagini personale inadecvate. Psihologic vorbind, este imposibil să accepți ceva care simți că nu-ți aparține sau care nu corespunde sinelui. Cine are o imagine personală fără valoare și nemeritată își păstrează tendințele negative chiar și atunci cînd reușește un succes adevărat — după care este incapabil să-l accepte psihologic sau să se bucure de el. Se poate chiar simți vinovat din cauza succesului — ca și cum l-ar fi furat. Imaginea sa personală negativă poate să-l îndemne să reușească prin binecunoscutul principiu al compensării. Eu personal nu subscriu teoriei că un om trebuie să fie mîndru de complexul sau de inferioritate sau recunoscător pentru el, pentru că uneori acest complex implică simboluri exterioare ale succesului. Cînd „succesul” vine în sfîrșit, persoana respectivă nu are o senzație de împlinire sau de satisfacție și este incapabilă să „recunoască” mental meritele sale în reușite.

Pentru cei din jur, ea este o persoană care a reușit, dar ea continuă să se simtă inferioară, nedemnă, ca un hoț care a furat „simbolurile statutului reușitei” pe care le socotea foarte importante. Persoana respectivă își va spune: „Dacă ar ști prietenii mei și colegii că de fapt sînt un escroc...”

Această reacție este atît de obișnuită încît psihiatrii au numit-o „sindromul succesului” — adică cel care se simte vinovat, nesigur sau neliniștit cînd își dă seama că a „reușit”. Acesta este motivul pentru care „succesul” a devenit un cuvînt aproape urît. Adevăratul succes n-a făcut niciodată rău nimănui. Lupta pentru atingerea scopurilor cu adevărat importante pentru dumneavoastră, nu doar ca simboluri ale unui statut social, este întotdeauna benefică. Lupta pentru succes — pentru succesul *dumneavoastră* — prin intermediul unor reușite creatoare aduce după sine o satisfacție interioară profundă. Lupta pentru un succes fals, doar pentru a-i mulțumi pe ceilalți presupune doar o satisfacție la fel de falsă.

Aruncați o privire la ceea ce este negativ, dar concentrați-vă asupra lucrurilor pozitive

Automobilele sînt echipate cu „indicatoare negative” care se află pe bord, adică în fața șoferului, ca acesta să știe cînd nu mai are baterie, cînd se încinge motorul, cînd nu mai are ulei etc. Dacă ați ignora aceste semnale negative v-ați strica mașina. Și totuși, nu trebuie să fiți excesivi de supărați cînd vă este semnalizat ceva de acest gen. Vă opriți la un service sau la un garaj de reparații și luați măsurile necesare pentru a le corecta. Un semnal negativ nu înseamnă că mașina nu e bună. Toate mașinile se mai încing din cînd în cînd.

Și totuși, șoferul automobilului nu se uită permanent la tabloul de bord. Ar fi un dezastru. El trebuie să se concentreze la ceea ce vede prin parbriz, să vadă unde merge; concentrîndu-și atenția asupra scopului — *adică unde vrea să ajungă*, abia de aruncă o privire din cînd în cînd asupra indicatorilor negativi. Cînd o face, nu se fixează pe ei. El se reconcentrează rapid asupra drumului, deci asupra scopului pozitiv spre care se îndreaptă.

Cum poate fi folosită gîndirea negativă

Putem adopta o atitudine oarecum similară asupra propriilor simptome negative. Eu cred cu tărie în „gîndirea negativă” atunci cînd este folosită corect. Trebuie să fim *conștienți* de lucrurile negative ca să le ocolim; Un jucător de golf trebuie să știe unde se

află zonele cu nisip, dar nu trebuie să se gîndească permanent la ele. Mintea sa „le vede doar pentru o clipă”, dar se concentrează asupra gazonului. O folosire corectă a acestui tip de „gîndire negativă” poate lucra în favoarea noastră și deci ne poate conduce la succes, dacă:

(1) sîntem sensibili la negativ în asemenea măsură încît să ne atragă atenția asupra pericolului;

(2) recunoaștem negativul drept ceea ce este — ceva nedorit, ceva ce nu vrem, ceva ce nu aduce fericirea adevărată;

(3) corectăm imediat acțiunea noastră și înlocuim partea negativă cu un factor opus din Mecanismul succesului. O asemenea practică va crea cu timpul un fel de reflex automat care va deveni parte integrantă a sistemului nostru interior de ghidare. Feedback-ul negativ va funcționa ca o formă de control automat pentru a ne ajuta să „evităm” eșecul și să ne conducă la succes.

Puncte de reținut (Completați)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

CAPITOLUL 10

Cum pot fi îndepărtate cicatricile afective sau cum puteți face un lifting afectiv

Atunci cînd suferi un accident fizic, de exemplu te tai pe față, trupul tău formează o cicatrice mai rezistentă și mai groasă decît pielea inițială. Țesutul cicatrizat are rolul de a crea un strat protector ca o cochilie, fiind felul naturii de a se apăra de alte răni în același loc. Atunci cînd un pantof irită o piele sensibilă, primul rezultat este durerea și sensibilizarea locului. Din nou natura ne protejează împotriva altor dureri și răni, formînd o bățatură ca o scoică protectoare.

Avem tendința să procedăm cam la fel de cîte ori ne alegem cu cîte o rană afectivă, cînd cineva ne „jignește” sau ne „rănește”. Se formează „cicatrice” afective sau spirituale de autoprotecție. Avem tendința să ne împiетrim sufletul, izolîndu-ne de lume într-o carapace protectoare.

Atunci cînd natura are nevoie de ajutor

Cînd se formează o cicatrice, natura încearcă să ne ajute, în societatea noastră modernă totuși, cicatricile, mai ales cele faciale, funcționează împotriva noastră și nu pentru noi. De exemplu, George T. este un tînăr avocat cu o carieră promițătoare. El era un tip afabil, cu personalitate și o pornise bine pe drumul carierei sale cînd, dintr-o dată, a avut un accident de mașină care i-a lăsat o cicatrice oribilă de la jumătatea obrazului stîng pînă în colțul gurii. S-a mai ales cu o tăietură deasupra ochiului drept, care i-a tras în sus pleoapa atunci cînd s-a vindecat, ceea ce i-a dat un chip grotesc. De cîte ori se uita în oglinda de la baie își vedea imaginea respingătoare. Cicatricea de pe obraz îi dădea o „privire chiorîșă” sau cum spunea el „o căutătură urîtă”. După ce a fost externat, primul proce pe care l-a avut l-a pierdut și a început să fie convins că aspectul său grotesc și „sinistru” i-a influențat pe jurați. Simtea cum vechii prieteni îl evită, chipul său inspirînd repulsie. Oare era rodul imaginației sale sau chiar și propria lui soție tresarea cînd o săruta?

George T. a început să refuze procesele și să se ia de băutura. A devenit iritabil, ostil și s-a izolat.

Țesutul cicatrizat de pe chipul său a format un fel de protecție împotriva accidentelor de mașină. Dar societatea în care trăia George nu accepta rănilor fizice de pe chipul său. Era mai vulnerabil ca niciodată față de ceea ce el numea „rani” sociale. Cicatricile lui erau un defect în loc să fie un protector.

Dacă George ar fi fost un om primitiv și ar fi suferit cicatrici faciale în urma unei întîlniri cu un urs sau cu un tigr, probabil că cicatricile sale l-ar fi făcut chiar mai

important pentru ceilalți. Chiar și în vremurile mai recente, soldații își etalau cu mândrie „cicatricile” din război, precum și pentru dueliștii din Germania o urmă de sabie era un semn de onoare.

În cazul lui George natura a avut intenții bune, dar natura avea nevoie de un ajutor. I-am redat lui George chipul de mai înainte printr-o operație estetică îndepărtându-i cicatricea și refacându-i trăsăturile.

În urma operației, schimbarea de personalitate a fost una remarcabilă. A devenit mult mai drăguț din fire și din nou încrezător în sine. S-a lăsat de băutură și a renunțat la stilul său de lup singuratic. A reintrat în societate și a redevenit membru al rasei umane. Pur și simplu și-a găsit „o viață nouă”.

Și totuși, viața lui nouă i-a fost adusă indirect de chirurgia estetică. Adevăratul agent vindecător rămâne îndepărtarea cicatricelor afective, asigurarea împotriva „rănilor” sociale, vindecarea rănilor afective și refacerea imaginii personale conform căreia redevenea un membru al societății în urma operației chirurgicale.

Cicatricile afective vă înstrăinează de viață

Mulți oameni au cicatrice interioare afective chiar fără să fi suferit răni fizice. Urmările asupra personalității sînt aceleași. Aceste persoane au fost rănite sau vătămate de cîva în trecut. Pentru a se feri de posibile vătămări viitoare *provenite din aceeași sursă*, s-a format o bățatură spirituală, o cicatrice afectivă care le protejează orgoliul. Acest țesut cicatrizat nu numai că îi „protejează” de individul care i-a vătămat inițial, dar îi și „protejează” împotriva tuturor celorlalte ființe umane. Se înalță un zid emoțional de care nu mai trece nu un prieten și nici un dușman.

O femeie care a fost „rănită” de un bărbat își jură să nu mai aibă încredere *în nici un bărbat* niciodată. Un copil al cărui orgoliu a fost călcat în picioare de un părinte despot și aspru sau de un profesor își poate jura să nu mai aibă încredere niciodată pe viitor *în nici o formă de autoritate*. Un bărbat care a fost respins în dragoste de o femeie își poate jura să nu se mai implice sentimental pe viitor *cu nici o altă ființă umană*.

Ca și în cazul cicatricei faciale, o protecție exagerată față de sursa inițială de vătămare ne poate face și mai vulnerabili aducînd mai mult rău în altă direcție. Zidul emoțional pe care îl construim ca să ne apere împotriva *unei persoane* ne izolează de toate celelalte persoane, dar și de noi înșine. Așa cum am subliniat anterior, persoana care se simte „singura” sau incapabilă să se adapteze prezenței altora nu se poate adapta nici cu propria sa viață, ori cu sinele său.

Cicatricile afective duc la delincvența juvenilă

Psihiatrul Bernard Holland a subliniat faptul că deși delincvenții juvenili par să fie foarte independenți și fanfaroni lăudîndu-se mai ales cu ura pentru autorități, ei protestează totuși prea mult. Dincolo de această carapace exterioară care pare foarte solidă, spune dr. Holland, „se află un interior extrem de vulnerabil, o persoană care vrea să depindă de ceilalți. Și totuși, acești tineri nu se apropie de nimeni, pentru ca nu au încredere în nimeni. Cîndva, în trecut, o persoană importantă pentru ei i-a rănit și nu îndrăznesc să-și deschidă sufletul de teamă să nu fie răniți din nou. Sînt mereu în poziție defensivă. Pentru a preveni respingerea sau suferința, ei atacă primii. Astfel ei îi îndepărtează și pe puținii oameni pe care îi iubesc și care, dacă li s-ar da o șansă, i-ar putea eventual ajuta.

Cicatricile afective creează o imagine personală urîtă, de coșmar

Cicatricile afective mai au și un alt efect contrar. Ele duc la dezvoltarea unei imagini personale înspăimîntate de coșmar, la imaginea unei persoane care nu este îndrăgită și nici acceptată de alte ființe umane și care nu se poate adapta bine lumii în care trăiește.

Cicatricile afective vă împiedică să aveți o existență creatoare sau ceea ce numea dr. Arthur W. Combs a fi o „persoană autoîmplinită”. Dr. Combs, profesor de psihologie a educației și consilier la Universitatea din Florida, susține că scopul fiecărui om ar fi să devină „o persoană autoîmplinită”. Acesta este un lucru cu care nu te naști, dar pe care-l poți dobândi. Persoanele autoîmplinite au următoarele caracteristici:

1. Sînt persoane îndrăgite, dorite, acceptate și capabile.
2. Sînt în stare în mare măsură să se accepte așa cum sînt.

3. Au senzația că împărtășesc multe cu ceilalți.

4. Au o mare cantitate de informații și cunoștințe înmagazinate.

Persoana cu cicatrice afectivă nu numai că are o imagine personală care o definește drept o persoană nedorită, neiubită și incapabilă, dar are și o imagine asupra lumii în care trăiește ca fiind un loc ostil. Relația de bază cu lumea înconjurătoare este una ostilă, iar relațiile cu ceilalți nu se bazează pe dăruire și acceptare, cooperare, bucurie, ci pe concepte de depășire a situației, de combatere și de protejare împotriva tuturor. Persoana respectivă n-are milă nici față de ceilalți, nici față de sine și pentru toate acestea plătește prin frustrări, agresivitate și singurătate.

Trei regali de imunizare împotriva rănilor afective

1. Fii suficient de mare ca să domini amenințările

Mulți oameni se „jignesc” îngrozitor pentru o nimica toată, pentru mici înțepături sociale. Fiecare are în familie, la birou sau printre prieteni câte o cunoștință foarte „sensibilă” și susceptibilă, așa încât ceilalți trebuie să aibă grijă în permanență să n-o jignească cu vreo vorbă oricât de nevinovată.

Se știe prea bine că, psihologic vorbind, cei care se jignesc cel mai ușor de obicei se subapreciază, adică nu se respecta suficient. Sîntem răniți de lucruri care ni se par o amenințare față de orgoliul și respectul nostru de sine. Asemenea înțepături imaginare afective pentru unii trec neobservate mai ales în cazul în care există suficient respect de sine. Chiar și „rănilor” profunde care vătămează grav orgoliul persoanelor care nu se respectă suficient nu au nici un efect major în cazul celor care au o părere bună despre ei. Persoanele care se simt nedemne și au îndoieli asupra capacităților lor și o părere proastă de sine sînt și foarte invidioase. Cel care în ascuns se îndoiește de valoarea sa și se simte în nesiguranță cu propria sa persoană vede și unde nu sînt amenințări împotriva orgoliului său, exagerînd și supradimensionînd daunele potențiale ale adevăratelor pericole.

Cu toții avem nevoie de o oarecare tăbăcire afectivă și de un eu solid pentru a ne apăra de pericolele reale sau imaginare pe care le poate constitui orgoliul nostru. N-ar folosi la nimic ca întregul nostru trup să fie acoperit cu bătăături sau cu o carapace precum a broaștei țestoase. Am fi lipsiți de plăcerea sensibilității senzuale. Dar trupul nostru are și un strat exterior, respectiv epiderma, tocmai pentru a ne apăra împotriva bacteriilor, cucuielor și vîntărilor, dar și a înțepăturilor minuscule. Epiderma este suficient de groasă și de rezistentă ca să ne apere de rănilor mărunte, dar nu și de cele care implica sentimente. Mulți oameni nu au nici un fel de epidermă a eului, ci doar o piele subțire și sensibilă. Ei trebuie să se tăbăcească, să devină mai rezistenți emoțional ca pur și simplu să ignore tăieturile neimportante sau amenințările minore ale orgoliului.

De asemenea, trebuie să-și clădească respectul de sine și o imagine personală mai bună și mai adecvată încît să nu se simtă amenințați de cea mai mică remarcă sau gest. Un om mare și puternic nu se simte în pericol în fața unei primejdii mici; un om mic însă da. În același fel, un eu sănătos și care se respectă nu se simte amenințat de vreo remarcă nevinovată.

Imaginile personale sănătoase nu fac vinătăi ușor

Persoana care simte că-i este amenințată valoarea printr-o biată remarcă înseamnă că are un eu foarte slab și și mai puțin respect de sine. Este o persoană „egoistă” concentrată exclusiv asupra sa, cu care este greu să te înțelegi. Nu poți însă vindeca un eu bolnav sau slab bătîndu-l, subminîndu-l sau slabindu-l și mai tare prin „autoabnegație” sau încercarea de a-l exclude pur și simplu. Respectul de sine este la fel necesar spiritului precum îi trebuie hrană trupului. Leacul pentru egoismul de orice fel și pentru toate bolile care derivă din el este crearea unui eu sănătos și puternic prin intermediul respectului de sine. Cînd o persoană are acest respect de sine pe măsură, micile jigniri nu reprezintă o amenințare, sînt pur și simplu ignorate, trecute cu vederea. În acest sens, chiar și rănilor afective mai profunde se vor vindeca mai rapid și mai bine fără ca să existe pericolul de a ne otrăvi viața și de a ne strica fericirea.

2. O abordare încrezătoare și responsabilă vă face mai puțin vulnerabil

Așa cum sublinia dr. Holland, delincentul juvenil, deși are o carapace exterioară

solidă, are un interior foarte vulnerabil care *ar vrea să depindă* de alții și să fie iubit de ceilalți.

Agentii de vânzări îmi povestesc că persoanele care aparent se opun cel mai tare sînt cel mai adesea „ușor” de convins să devină clienți de îndată ce este depășit momentul defensiv. Cei care pun afișe „nu primim agenți de vânzări” o fac pentru că știu că ar ceda în final și deci trebuie să se protejeze.

Persoanele aparent dure o fac cel mai adesea instinctiv, pentru că sînt de fapt atît de blînde încît au nevoie de protecție.

Persoanele care au puțină sau deloc încredere în ele se simt dependente afectiv de ceilalți, devenind foarte vulnerabile în fața rănilor emoționale. Orice ființă umană vrea și are nevoie de dragoste și afecțiune. Persoanele creatoare, încrezătoare în sine simt de asemenea nevoia de a *oferi iubire*. În acest caz, accentul se pune mult mai mult pe ceea ce oferă și nu pe ceea ce primesc. Ele nu se așteaptă ca iubirea să le vină pe tavă. Și nici nu au nevoie absolută ca toată lumea să-i iubească și să-i aprobe. Sînt destul de sigure pe ele încît să accepte faptul că ar putea displăcea unor oameni sau că ar putea să nu fie de acord cu ei. Ele își asumă răspunderea pentru viața lor și se socotesc drept persoane care acționează, hotărâsc și duc la bun sfîrșit ceea ce urmăresc, și nu ca persoane pasive în raport cu toate lucrurile bune din viață.

Persoanele dependent pasive își sprijină întregul destin pe al celorlalți, pe întîmplări și pe noroc. Viața le este datoare cu o existență, iar ceilalți cu respect, recunoaștere, iubire și fericire. Ei au veșnic pretenții nerealiste, se simt permanent înșelați, nedreptățiți și răniți, atunci cînd de fapt ei nu realizează nimic. Cum viața nu este însă făcută așa, ei caută în permanență imposibilul lăsînd „fără apărare” sinele în fața rănilor și vătămarilor emoționale. Cineva spunea că personalitățile nevropate „se izbesc” veșnic de realitate.

Încercați să abordați o atitudine mai încrezătoare. Asumați-vă răspunderea față de propria existență și de necesitățile afective. Încercați să *oferiți* afecțiune, iubire, acceptare și înțelegere celorlalți și veți constata că la rîndul lor vor reacționa similar ca un act reflex.

3. Înlăturați rănille afective

Am avut odată un pacient care m-a întrebat: „Dacă formarea tesutului cicatrizant este normală și se face automat, cum de nu se formează ceva similar și în urma unei operații estetice?”

Răspunsul este că dacă te tai pe față „și se vindecă natural”, țesutul cicatrizant se va forma pentru că există o anumită tensiune în rană și imediat sub ea, ceea ce împinge pielea la suprafață, producându-se un fel de „gol” ca să zic așa, care se umple cu țesut cicatrizant. Cînd se face o operație estetică, doctorul nu numai că trage pielea prin suturi, dar și taie bucățelele de carne de dedesubt ca să nu mai existe nici o formă de tensiune. Incizia se vindecă ușor în cele din urmă și fără să lase cicatrice la suprafață.

Este interesant de observat că același lucru se întîmplă și în cazul unei răni afective. Dacă nu există tensiune, nu rămîne nici o cicatrice afectivă care să desfigureze.

Ați observat vreodată cît de ușor este „să vă jigniți” sau „să vă simțiți ofensat” mai ales în momentele însoțite de frustrare, frică, mînie sau deprimare?

Mergem la serviciu, simțim tot felul de lucruri, neavînd încredere în noi din pricina unei experiențe care ne-a contrariat. Vine un prieten și face o remarcă în glumă. În nouă din zece cazuri am fi rîs gîndindu-ne că e amuzant, „fără să ni se pară ceva special” și răspunzînd tot cu un banc. Dar azi nu. Astăzi sîntem mai tensionați, ne îndoim de noi înșine, ne simțim în nesiguranță și neliniște. „Luăm” remarca în tragic, devenim ofensați și jigniți și începe să se formeze o cicatrice emoțională.

Experiența simplă de zi cu zi ilustrează foarte bine principiul conform căruia sîntem jigniți și răniți afectiv nu atît de ceea ce spun sau nu spun ceilalți, ci de *propria noastră atitudine și propria noastră reacție*.

Relaxarea amortizează loviturile afective

Cînd „ne simțim răniți” sau „ne simțim jigniți”, *sentimentul* depinde în întregime de reacția noastră. De fapt, ce simțim este reacția noastră. Ar trebui să ne preocupe propriile noastre reacții și nu ale celorlalți. Căci ne putem simți încordați și astfel devenim furioși, neliniștiți sau plini de resentimente, și deci „ne jignim”. Sau putem să n-avem nici o reacție, să rămînem complet relaxați și să nu simțim nici o jignire. Experiențele științifice

au arătat că e absolut imposibil să simți frica, mania, neliniștea sau alte emoții negative atata vreme cât mușchii trupului sînt perfect relaxați. Trebuie „să facem ceva” ca să simțim frica, mînia și neliniștea. Diogene spunea: „Oamenii nu sînt răniți decît de ei înșiși.”

„Nimic nu-mi poate dăuna decît propria mea persoană”, spunea Sf. Bernard. „Răul despre care vorbesc de fapt îl port în mine, iar cînd sufăr, sufăr doar din cauza mea.”

Sînteți direct răspunzător de reacțiile dumneavoastră, nu sînteți *obligat* să reacționați în vreun fel. Puteți rămîne relaxat și veți scăpa de posibilele răni.

Gîndirea controlată le-a oferit acestor oameni o altă viață

La centrul Shirley din Massachusetts, rezultatele obținute de un grup de psihoterapeuți le-au depășit pe cele ale unor psihanalisti clasici, totul fiind posibil și într-un interval mult mai scurt. Au fost folosite două lucruri: pregătirea în grup conform tehnicii gîndirii controlate și perioade de relaxare zilnică. Scopul era „reeducarea intelectuală și afectivă pentru a descoperi o cale de a avea o viață fundamental reușită și fericită”. (Winfred Rhoades, „Grupul de pregătire prin intermediul gîndirii controlate pentru scoaterea la iveală a dezechilibrelor nervoase”, *Mental Hygiene* 1935)

Pacienții, pe lîngă „reeducarea intelectuală” și sfaturi referitoare la gîndirea controlată, sînt învățați să se relaxeze stînd într-o poziție comodă, în vreme ce le este prezentată o imagine a unei lumi plăcute, placide și calme, un peisaj. Pacienților li se cere să practice relaxarea zilnic acasă și să fie extrem de calmi și liniștiți de-a lungul întregii zile.

O pacientă care și-a găsit un nou stil de viață la centru scria: „Am fost șapte ani bolnavă, nu puteam să dorm, mă enervam ușor, eram insuportabilă, ani de zile am crezut că am un soț nenorocit. Cînd se întorcea acasă după un singur pahar, adică era puțin cu chef, mă enervam și îi spuneam vorbe urîte în loc să-l ajut să renunțe la băutură. Acum nu mai spun nimic, și rămîn calmă. Asta îl ajută și pe el și ne înțelegem mult mai bine. Pînă atunci, trăisem într-un veșnic scandal. Exageram toate mărunțișurile și m-am aflat în pragul sinuciderii. Cînd am venit la cursurile acestui centru, am început să-mi dau seama că nu lumea avea ceva cu mine. Acum sînt mai sănătoasă și mai fericită ca niciodată. Pe vremuri nu mă relaxam nici măcar în somn. Acum nu mă mai agit. Fac la fel de multă treabă și nu mai obolesc ca altădată.

CUM POT FI ÎNDEPĂRTATE VECHILE CICATRICE AFFECTIVE

Putem preveni sau deveni imuni în fața cicatricelor afective aplicînd trei reguli. Dar ce se întîmplă cu vechile cicatrice afective formate în trecut — vechile jigniri, pica purtată altora, ura față de viață, resentimentele?

O cicatrice afectivă o dată formată, nu mai rămîne decît un singur lucru de făcut și anume s-o îndepărtezi chirurgical la fel ca o cicatrice fizică.

Făceți-vă un lifting facial afectiv

Cînd este vorba de cicatrice afective vă puteți face singuri operația. Trebuie să deveniți propriul dumneavoastră chirurg estetician și să vă faceți un lifting facial spiritual. Rezultatele vor însemna o nouă viață și o altă vitalitate, o liniște sufletească, dar și fericirea.

Să vorbești despre un lifting facial afectiv și să folosești „chirurgia mentală” înseamnă ceva mai mult decît o figură de stil.

Vechile cicatrice afective nu pot fi tratate cu medicamente. Ele trebuie „îndepărtate” complet, șterse.

Mulți aplică tot felul de alifii ori balsamuri acestor vechi cicatrice afective, numai că asta nu funcționează. În final, ei pot să le depășească și să-și ia revanșa, „îndepărtîndu-le” sau „încercînd să fie chit” în diverse modalități foarte subtile. Un exemplu tipic este o soție care descoperă că soțul ei o înșală. La sfatul preotului și/sau al psihiatrului, ea acceptă că trebuie să-l „ierte”. Ca urmare nu-l împușcă. Nici nu-l părăsește. În acest comportament ea se demonstrează a fi o soție cu „simțul datoriei”. Ține curat în casă, pregătește mesele și ș.a.m.d. Dar îi transformă viața într-un iad în diverse feluri subtile, fiind rece față de el, demonstrîndu-și astfel superioritatea morală. Cînd el se plîngea, ea îi răspundea: „Ei dragă, te-am iertat, dar nu pot uita”. Practic, iertarea devine un spin în sine, pentru că ea și-a demonstrat astfel superioritatea morală. Dacă ar fi fost mai amabilă cu el, ea ar fi fost

mai fericită. Poate că era mai bine să refuze acest tip de iertare și să-l părăsească.

Iertarea este un bisturiu care îndepărtează cicatricile afective

„«Pot ierta, dar nu pot uita.» Este doar un alt fel de a spune «nu voi ierta»." Așa spunea Henry Ward Beecher. „Iertarea ar trebui să fie ca un bilețel pe care îl rupi în două și îi dai foc ca să nu mai poată fi folosit împotriva nimănui niciodată."

Atunci când iertarea este reală și totală, și apoi *uitată*, ea devine bisturiul cu care poți îndepărta vechile răni afective, le poți vindeca eliminând țesutul cicatrizant.

Iertarea parțială, oferită ca o datorie, funcționează exact ca o operație chirurgicală simulată.

Iertarea trebuie uitată așa cum răul în sine a fost iertat. Iertarea care este ținută minte și analizată infectează rana pe care încerci s-o cauterizezi. Dacă ești prea mîndru de iertarea ta sau îți amintești prea mult de ea, ai impresia că cealaltă persoană îți datorează ceva pentru faptul că ai iertat. De exemplu îi ierți o datorie, dar când faci asta practic, apare alta. Situația se aseamănă cu cea a micilor companii de împrumut care anulează o datorie scrisă și emit alta nouă din două în două săptămîni.

Iertarea nu este o armă

Sînt multe lucruri false referitoare la iertare și unul dintre motivele pentru care nu are o valoare terapeutică prea recunoscută este faptul că *adevărata* iertare este rareori practică. De exemplu, mulți înțelepți ne-au spus că trebuie să iertăm ca să fim „mai buni”. Rareori am fost sfătuiți să iertăm pentru a fi mai fericiți. O altă idee greșită este că iertarea ne-ar așeza pe o poziție superioară sau că este o modalitate de a ne învinge dușmanul. Acest gând a dus la apariția unor exprimări de genul: „Nu încerca să «te revanșezi» — iartă-ți dușmanul și așa «i-o vei lua înainte»”. Tillotson, fost arhiepiscop de Canterbury, spunea: „Nu există victorie mai mare asupra cuiva decît atunci cînd el te urăște tu să-l tratezi cu bunătate”. Acesta este un alt fel de a spune că iertarea în sine poate fi folosită ca o eficientă armă a răzbunării, ceea ce este real. Iertarea ca răzbunare nu este însă o iertare terapeutică. Iertarea terapeutică îndepărtează complet, anulează și face să dispară răul căruia i-am fost supuși. Ea este asemeni unei operații chirurgicale.

Renunțați să mai purtați pică, tăiați răul de la rădăcină ca pe o mină cangrenată

Întîi de toate „răul” — și mai ales felul cum îl condamnăm — trebuie considerat drept un lucru nedorit și nu drept unul dorit. Înainte ca cineva să accepte să aibă brațul amputat, el trebuie să înceteze să mai considere brațul respectiv drept ceva care trebuie reținut și să-l perceapă drept ceva nedorit, distrugător și amenințător la care trebuie renunțat. În cazul operațiilor estetice nu există tentative parțiale sau jumătăți de măsură. Țesutul cicatrizant este îndepărtat complet și definitiv. Rana se poate vindeca curat. Se are grijă ca fața respectivă să fie *refăcută* în toate amănuntele ca să arate ca înainte de accident și ca și cum n-ar fi fost nici o rană.

Poți ierta — dacă vrei

Iertarea terapeutică nu este dificilă. Trebuie doar să ai voința să renunți fără să judeci — să ai voința să anulezi datoria fără nici un fel de rezerve. Ni se pare greu de iertat pentru că ținem prea mult să-i judecăm pe toți. Avem o plăcere perversă și morbidă în a ne îngriji rănilor. Cîtă vreme îi putem acuza pe alții ne simțim superiori lor. Nimeni nu poate nega faptul că există și o satisfacție perversă în a-ți plînge de milă.

Motivele iertării sînt foarte importante

Prin iertarea terapeutică anulăm datoria celeilalte persoane, nu pentru că am hotărît să fim generoși sau să-i facem o favoare, ci pentru că sîntem superiori moral. Ne anulăm datoria făcînd-o „nulă și neavenită”, nu pentru că l-am făcut pe celălalt să „plătească” suficient pentru greșeala respectivă, ci pentru că ne-am dat seama că datoria în sine nu are nici o valoare. Adevărata iertare însă apare doar cînd sîntem în stare să înțelegem și să acceptăm afectiv că *nu există și n-a existat nimic de iertat*. De la bun început n-ar fi trebuit să judecăm sau să urîm cealaltă persoană.

Nu demult am fost la un prinz unde au venit mai mulți reprezentanți ai clerului. S-a discutat despre iertare în general și în special despre cazul femeii adultere pe care Iisus a

iertat-o. Am ascultat o discuție foarte savantă în care se explica de ce Iisus a fost în stare „să ierte” femeia, cum a iertat-o și cum iertarea Sa a fost un reproș adus oamenilor bisericii care erau în stare atunci s-o omoare cu pietre ș.a.m.d.

Iisus n-a „iertat-o” pe femeia adulteră

Am rezistat ispitei de a demola punctul de vedere al acestor domni, subliniind faptul că Iisus n-a iertat-o niciodată pe femeia respectivă. Nicăieri în Noul Testament nu apar cuvintele „iertat”, „iertare” sau ceva similar. Nici nu pot fi subînțelese din împlinirea respectivă. Ni se spune doar că după ce au plecat cei care o acuzau, Iisus a întrebat-o pe femeie: „Te-a condamnat cineva?” și când ea a răspuns că nimeni, El i-a zis: „Nici eu nu te condamn, du-te și nu mai păcătuiești”.

Nu poți ierta o persoană dacă nu ai condamnat-o mai întâi. Iisus n-a condamnat-o niciodată pe femeia aceea, deci n-avea cum s-o ierte. El a recunoscut păcatele ei, greșelile ei, dar nu a urât-o pentru asta.

El a fost în stare să înțeleagă ceea ce noi va trebui să pricepem atunci când practicăm iertarea; de fapt noi greșim atunci când urim pe cineva pentru greșelile sale, sau îl condamnăm, sau îl clasificăm drept un anumit tip de persoană, confundând persoana cu respectivul său comportament; tot așa este și când impunem mental o datorie pe care celălalt trebuie să o „plătească” înainte ca noi să ne demonstrăm generozitatea sau acceptul afectiv.

Dacă „trebuie” să o faceți sau dacă „ar trebui” s-o faceți sau să acceptați s-o faceți sînt chestiuni care depășesc domeniul meu și deci scopul acestei cărți. Eu vă pot spune doar ca doctor că dacă o veți face veți fi mult mai fericit, mai sănătos și cu sufletul mai împăcat. Și totuși, aș vrea să subliniez că aceasta este iertarea terapeutică și că este singurul tip de iertare care funcționează cu adevărat. Dacă iertarea este mai puțin de atît nici n-arc rost să mai vorbim despre ea.

Iertați-vă așa cum îi iertați pe ceilalți

Nu numai că suferim răni afective produse de ceilalți, dar majoritatea ni le facem singuri.

Veșnic ne chinuim cu reproșuri, remușcări și regrete. Singuri ne înnebunim cu îndoieli și ne rănim printr-un sentiment de vinovăție excesiv.

Remușcările și regretele sînt încercări de a trăi în trecut. Asumarea unei vinovății excesive este o încercare de a îndrepta lucrurile *în trecut* fie că este vorba de o faptă sau de un gînd.

Emoțiile sînt folosite corect și potrivit atunci cînd ne ajuta să reacționăm corect la realitatea înconjurătoare. Cum nu putem trăi în trecut, nu putem nici reacționa afectiv în trecut. Trecutul este ceva terminat, închis, uitat în raport cu reacțiile noastre afective. Nu este necesar să luăm „poziție afectivă” într-un fel sau altul referitor la ocolirile care ne-au făcut să ieșim din traiectorie în trecut. Important este prezentul și scopul actual.

Trebuie să ne recunoaștem propriile erori drept greșeli, altfel nu putem corecta traiectoria. „Cîrmirea” sau „ghidarea” devin posibile, dar este inutil și fatal să ne urim și să ne judecăm tot timpul pentru greșelile noastre.

Dumneavoastră faceți greșeli — nu greșelile vă fac pe dumneavoastră

Cînd ne gîndim la propriile greșeli (sau ale altora) este de ajutor și realist să ne gîndim la ce *am făcut* sau *n-am făcut* și nu că greșelile *ne-au făcut pe noi*.

Una dintre cele mai mari greșeli pe care le putem face este să confundăm comportamentul nostru cu „sinele”... și să ajungem la concluzia că, pentru că am *făcut* un anumit lucru, acesta ne definește ca persoană. Putem clarifica situația dacă înțelegem că greșelile implică ceva ce am *făcut* — referindu-ne la acțiuni și, ca să fim realiști, ar trebui să și folosim verbe cu conotație de acțiune și nu substantive care definesc o stare.

De exemplu, să spui „am *greșit*” (verb) înseamnă că-ți recunoști greșeala și asta poate duce la un viitor succes.

Dacă însă spunem „sînt un *ratat*” (substantiv), asta nu mai definește ce *ați făcut*, ci ceea ce credeți că *v-a făcut dumneavoastră greșeala*. Această abordare nu ajută la cunoaștere, ci are tendința de a „fixa” greșeala permanentizînd-o. S-a dovedit aceasta în nenumărate rînduri prin experiențe clinice psihologice.

Recunoaștem că toți copiii, când învață să umble, cad uneori. Și atunci spunem „a căzut” sau „s-a împiedicat”. Nu spunem „e un ratat” sau „un împiedicat”.

Și totuși, mulți părinți nu reușesc să înțeleagă că atunci când copiii învață să vorbească mai fac și greșeli, adică ezită, se blochează, repetă silabe și cuvinte — „nu sînt fluenți”. Parintele stresat și îngrijorat are obiceiul să tragă următoarea concluzie: „e un bîlbîit”. O asemenea abordare sau judecare a situației — neaxîndu-se asupra *acțiunilor* copilului, ci chiar asupra copilului — îl influențează pe acesta care începe să se creadă bîlbîit. Copilul fixează ideea, iar bîlbîiala are tendința de a se permanentiza.

Conform doctorului Wendell Johnson, cea mai mare autoritate națională în problema medicală a bîlbîielii, această abordare este însăși *cauza* bîlbîitului. El a descoperit că părinții copiilor care nu se bîlbîie folosesc expresii descriptive de genul: „Copilul nu vorbește încă”, spre deosebire de părinții copiilor bîlbîiți care au tendința să emită judecăți de genul „Copilul *nu poate să vorbească*”. În ziarul *Saturday Evening Post*, doctorul Johnson spunea la 5 ianuarie 1957:

Încetul cu încetul am început să înțelegem acel punct vital care a fost eludat secole de-a rîndul. În multe cazuri, după ce s-a diagnosticat bîlbîiala persoanelor prea anxioase, nu s-a luat în considerare dezvoltarea normală a vorbitului. În final, cei care aveau nevoie de mai multa înțelegere și informație nu erau copiii, ci părinții, nu erau cei care vor beau, ci cei care ascultau.

Dr. Night Dunlap, care a făcut un studiu de 20 de ani asupra obiceiurilor, analizînd cum se formează, cum se renunță la ele și relația cu învățarea, a descoperit că același principiu se aplică tuturor „obiceiurilor proaste”, inclusiv celor afective. Era esențial, spunea el, ca pacientul să nu mai dea vina pe sine, să nu se mai judece și să nu mai aibă remușcări în direcția obiceiurilor dacă voia să și le vindece vreodată. El a descoperit că face foarte mult rău să se ajungă la o concluzie ile genul: „m-am nenorocit” sau „sînt un nimeni” în urma unor acțiuni.

Deci, nu uitați, „dumneavoastră” faceți greșeli, nu greșelile vă fac pe „dumneavoastră”.

Cine vrea să fie stridie?

În final, vă voi mai spune cîte ceva despre prevenirea și îndepărtarea rănilor afective. Pentru a trăi în mod creator trebuie să fim dispuși să fim *puțin vulnerabili*. Trebuie să fim dispuși să fim *răniți un pic* — dacă este cazul — în procesul unei existențe creatoare. Mulți oameni ar avea nevoie de o piele emoțională mai groasă, mai rezistentă. Le-ar trebui însă o ascunzătoare sau o epidermă afectivă, și nu o carapace. Atunci cînd ai încredere, iubești sau comunică afectiv există riscul să suferi, să fii rănit. Atunci cînd sîntem răniți există două posibilități: putem să ne facem o carapace protectoare sau o cicatrice pentru a preveni o altă rănire, așa cum o stridie se închide în cochilia ei și nu mai poate fi atinsă, sau putem să „întoarcem și celălalt obraz” rămîinînd vulnerabili dar continuînd să trăim în mod creator.

O stridie nu este niciodată „rănită”. Ea are o cochilie care o protejează de tot. Este complet izolată. Ea este în siguranță, dar nu poate duce o existență creatoare. Nu poate „căuta” ce-ar dori. Trebuie să aștepte ca totul să vină la ea. Stridia nu este „rănită” de comunicarea afectivă cu mediul — dar nici nu-i poate cunoaște bucuriile.

Un lifting facial afectiv vă face să arătați și să vă simțiți mai tînăr

Încercați să vă faceți un „lifting facial spiritual”. Nu este doar un joc de cuvinte. Veți avea mai multă vitalitate, veți fi mai deschis în fața vieții și alte „chestii” care sînt apanajul tinereții. Vă veți simți mai tînăr. Veți arăta mai tînăr. De multe ori am putut vedea un bărbat sau o femeie care au întinerit cu 5 sau 10 ani după îndepărtarea unei vechi cicatrice afective. Priviți în jur. Cine arată cel mai tînăr dintre cunoscuții dumneavoastră de peste 40 de ani? Morocănosul? Cel plin de resentimente? Pesimistul? Cei care sînt „supărați pe viață”? Sau cei veseli, optimiști și buni din fire?

Resentimentul față de o persoană sau de viață te poate îmbatrani și poate deveni o povară precum niște haltere pe care le-ai duce în spate. Cei cu cicatrice afective trăiesc în trecut, ceea ce este caracteristic persoanelor în vîrstă. Atitudinea tinerească și spiritul tinerească reușesc să îndepărteze ridurile sufletului și ale chipului, facînd ochii să strălucească, tocmai pentru că privesc în viitor și au mari speranțe la care să viseze.

Așa încît de ce nu v-ați face un lifting facial afectiv? Trusa putru operație constă în

relaxare în fața tensiunilor negative pentru a preveni cicatricile, iertarea terapeutică pentru a îndepărta vechile cicatrice și înarmarea cu o epidermă rezistentă, dar nu cu o carapace, trăind creator, fiind dispuși să fiți *un pic vulnerabili* și avînd nostalgii pentru viitor și nu pentru necut.

Puncte de reținut (Completați)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

CAPITOLUL 11

Cum poate fi descătușată personalitatea dumneavoastră reală

„Personalitatea”, acel ceva magnetic și misterios, este ușor de recunoscut, dar greu de definit, nefiind ceva dobîndit din exterior, ci *eliberat* din interior.

Ceea ce numim „personalitate” este dovada sinelui individual, unic și creator, făcut după chipul și asemănarea Domnului — care demonstrează prezența divinului în noi — sau ceea ce poate fi numit exprimarea liberă și absolută a adevăratului sine. Acest adevărat sine din fiecare *are* o putere magnetică de atracție. Are un puternic impact și influență asupra altora. Avem sentimentul că sîntem în legătură directă cu ceva real și fundamental și asta ne impresionează. Pe de altă parte, tot ceea ce este fals este displăcut și detestat de toată lumea.

De ce oare toată lumea iubește sugarii? Categorical nu pentru ceea ce *face* un sugar sau pentru ceea ce *știe* sau pentru ceea ce *are*, ci pur și simplu pentru ceea ce *este*. Fiecare copil are „un plus de personalitate”. Nu există superficialitate, falsitate sau ipocrizie. Pe limba lui care se rezumă la plîsete și gîngureli, copilul își exprimă adevăratele sentimente. El spune „ce vrea”. Nu există nici o înșelătorie, copilul este categoric sincer. El exemplifică de *n* ori dictonul psihologic: „Fii tu însuși.” El n-are nici o jenă în a se exprima, nefiind inhibat.

Fiecare are o personalitate închisă în sine

Fiecare om *are* acel ceva misterios pe care-l numim personalitate.

Cînd spunem despre o persoană „că are o personalitate satisfăcătoare” prin asta înțelegem că și-a descătușat întregul potențial interior creator și este în stare să-și exprime adevăratul sine.

„Personalitatea nesatisfăcătoare” și „cea inhibată” sînt unul și același lucru. „Individul cu o personalitate nesatisfăcătoare nu reușește să-și exprime sinele creator interior. El și l-a înfrînat, punîndu-i cătușe și încuindu-l, după care a aruncat cheia. Cuvîntul „inhibiție” înseamnă de fapt oprire, revenire, interdicție, reținere. Personalitatea inhibată și-a impus înfrînarea exprimării adevăratului sine. Dintr-un motiv sau altul, persoana se teme să se exprime, să fie ea însăși închizîndu-și adevăratul sine într-o închisoare interioară.

Simptomele inhibiției sînt multe și numeroase: timiditate, sfioșenie, șovăială, ostilitate, autoînvinovățire, insomnie, nervozitate, iritabilitate și incapacitatea de a se adapta social.

Frustrarea este caracteristică aproape tuturor zonelor și activităților personalității inhibate. Frustrarea de bază este eșecul de a fi „el însuși” și de a se putea exprima cum trebuie. Aceasta va păta și va inunda tot ceea ce face acel om.

Cheia inhibiției este feedback-ul negativ excesiv

Știința ciberneticii ne prezintă o nouă fațetă a personalității inhibate și ne arată calea spre dezinhibiție, descătușare și eliberare a spiritului din închisoarea autoîmpusă.

Feedback-ul negativ este un servomecanism echivalent cu *dezaprobarea*. Feedback-ul negativ îți spune „ai greșit — ai deviat de la traiectorie — trebuie să aplici o corecție pentru a te întoarce pe drumul cel bun.”

Scopul feedback-ului negativ este să *modifice reacția* și să schimbe traiectoria *acțiunii în curs* și nu să *oprească totul*.

Dacă feedback-ul funcționează cum trebuie, racheta sau torpila reacționează la „dezaprobare” suficient cât să-și corecteze traiectoria, dar să continue să se îndrepte spre țintă. Această traiectorie va fi, așa cum am explicat anterior, o serie de zig-zag-uri.

Și totuși, dacă mecanismul este prea sensibil la feedback-ul negativ, servomecanismul îl va corecta excesiv. În loc să se îndrepte spre țintă, va face exagerat de multe zig-zag-uri sau pur și simplu se va opri, blocând întregul proces.

Servomecanismul nostru interior funcționează la fel. Trebuie să avem un feedback negativ pentru a atinge un scop anume, pentru a cămîi sau a ne ghida spre un obiectiv.

Feedback-ul negativ excesiv duce la inhibiție

În această direcție feedback-ul negativ spune întotdeauna „oprește ceea ce faci” sau „felul în care faci” — *și fă altceva*”. Scopul său este să modifice reacția sau să schimbe în vreun fel acțiunea în desfășurare — și nu să o oprească total. Feedback-ul negativ nu spune „stai” — punct! El zice „ceea ce faci e greșit”, dar nu spune „e greșit să faci orice”.

Și totuși, atunci cînd este un feedback excesiv sau cînd mecanismul nostru este *prea sensibil* la feedback-ul negativ, rezultatul nu este o modificare de reacție, ci o totală inhibiție a reacției.

Inhibiția și feedback-ul negativ excesiv sînt unul și același lucru. Cînd reacționăm exagerat la un feedback negativ sau la dezaprobare, este mai mult ca sigur că vom ajunge la concluzia că nu numai traiectoria este ușor depășită sau greșită, ci că nu e bine să vrem să mergem mai departe.

Un pădurar sau un vînător își găsește drumul înapoi la mașină după ce și-a luat puncte de reper importante, ca de exemplu un copac înalt care poate fi văzut de la mare distanță. Cînd vrea să se întoarcă la mașină, el caută acel copac (ținta) și se îndreaptă spre el. Din cînd în cînd îl poate scăpa din vedere, dar imediat el poate „regăsi traiectoria” făcînd un calcul în funcție de unde se află copacul. Dacă descoperă ca traiectoria actuală l-ar duce 15 grade stînga față de copac își va da seama că ceea ce face e „greșit.” Își va corecta imediat traiectoria și se va îndrepta iar spre copac. *Totuși, el nu va ajunge la concluzia că este greșit să meargă mai departe.*

Mulți dintre noi însă ne facem vinovați de o asemenea concluzie nesăbuită. Cînd ne dăm seama că *felul nostru de exprimare* iese din traiectorie, neobservînd semnul „greșit”, conchidem că *exprimarea în sine* este greșită sau că reușita (în cazul nostru ajungerea la copacul respectiv) nu este ceva benefic pentru noi.

Nu uitați că feedback-ul negativ excesiv are ca efect afectarea sau chiar oprirea reacției potrivite.

Bîlbîitul ca simptom al inhibiției

Bîlbîitul oferă o ilustrare perfectă a faptului că feedback-ul negativ excesiv poate duce la inhibiție și poate interveni asupra unei reacții potrivite.

Marea majoritate nu sîntem conștienți de acest fapt. Cînd vorbim, primim date din partea feedback-ului negativ la nivelul urechilor cu care ascultăm sau cînd „ne monitorizăm” propria voce. Acesta este motivul pentru care surzii din naștere rareori vorbesc bine. Ei n-au cum să-și dea seama dacă vocea lor nu este doar un țipăt sau o mormăială ininteligibilă. Tot acesta este și motivul pentru care persoane născute surde nu învață să vorbească decît dacă urmează o pregătire specială. Cînd cîntați, poate că ați fost surprinși de faptul că o faceți fals neținînd pasul cu ceilalți mai ales cînd suferiți de o surzenie temporară sau de una parțială în urma unei răceli.

Și totuși, feedback-ul negativ în sine nu este un handicap pentru vorbire, din contră. El *ne dă posibilitatea* să vorbim și chiar să vorbim corect. Profesorii specialiști în educarea vorbirii ne sfătuiesc să ne înregistrăm glasul și să-l reascultăm ca să ne îmbunătățim tonul, dicția etc. Făcînd aceasta, devenim conștienți de greșelile de vorbire pe care nu le-am observat pînă atunci, putem vedea clar unde „greșim” și putem face corecțiile respective.

Și totuși, dacă vrem ca feedback-ul negativ să fie eficient în a ne ajuta să vorbim mai bine el trebuie să fie

- (1) mai mult sau mai puțin automat sau inconștient,
- (2) să fie spontan, adică *în timp ce vorbim* și

(3) reacția la feedback nu trebuie să fie de mare sensibilitate, încât să implice inhibiția.

Dacă în permanență dezaprobăm felul cum vorbim sau dacă sîntem *prea atenți* în încercarea de a evita greșelile încă dinainte, în loc să reacționăm spontan, mai mult ca sigur că va apărea bîlbîiala.

Dacă feedback-ul excesiv al bîlbîiclii poate fi redus sau poate fi unul spontan și nu unul anticipativ, progresul în vorbire va fi imediat

Autocritica înrîută(este lucrurile

Această teorie a fost dovedită de dr. E. Colin Cheny din Londra. În ziarul științific britanic *Nature*, dr. Cheny își afirma convingerea că bîlbîiala este produsă de „o monitorizare excesivă”. Pentru a-și testa teoria, el a luat 25 de bîlbîiți cu probleme grave și i-a echipat cu căști în care să-și audă vocea. Cînd li s-a cerut să citească tare în aceste condiții un text pregătit, avînd grijă să renunțe la autocritică, progresele făcute au fost „remarcabile”. Un alt grup de bîlbîiți a fost pregătit după tehnica „vorbirii imitative” — adică imitarea pe cît posibil sau vorbitul aproape în același timp cu o persoană care citește un text, cu o voce de la radio sau de la televizor. După un scurt exercițiu, bîlbîiții au învățat să vorbească imitativ ușor, majoritatea fiind chiar în stare să vorbească normal și corect fără să se mai „autocritice în avans”, fiind obligați să vorbească în mod spontan sau să-și sincronizeze vorbirea „și sa și-o corecteze”. O practică suplimentară de vorbire imitativă le-a dat posibilitatea bîlbîiților să învețe să vorbească tot timpul corect.

O dată cu eliminarea feedback-ului negativ și a autocriticii, inhibiția dispare și se fac progrese. Cînd nu e vreme să-ți faci griji sau să fii prea atent „dinainte”, exprimarea se îmbunătățește spontan. Acesta este un indiciu valoros conform căruia ne dăm scama că putem să ne dezînhibăm și să ne descătușăm personalitatea făcînd progrese remarcabile în diverse direcții.

„Atenția” excesivă duce la inhibiție și anxietate

Ați încercat vreodată să băgați ață în ac?

Dacă nu aveți suficientă experiență, probabil că ați observat că puteți ține ața nemișcată *pînă ce* o apropiați de ac și *încercați* să o introduceți în micul orificiu. De fiecare dată cînd vreți să băgați ața, mîna se mișcă singură și nu reușiți.

Încercați să turnați lichid într-o sticlă cu gîtul foarte îngust și veți constata același tip de comportament. Puteți ține mina perfect nemișcată pînă ce încercați să vă atingeți *scopul*, după care dintr-un motiv ciudat vă tremură mîna și aveți o ezitare. În cercurile medicale aceasta se numește „tremuratul scopului”.

Se întîmplă aproape întotdeauna oamenilor normali care se străduiesc prea tare sau sînt „prea atenți” ca nu cumva să facă o greșeală în atingerea scopului. În cazurile patologice, ca de exemplu probleme pe creier, acest „tremurat” este mult mai puternic. Un pacient, de exemplu, poate ține mîna nemișcată atîta vreme cît nu are nimic de îndeplinit. Dar putneți-l să bage cheia în ușa și mîna lui nu va mai nimeri făcînd prin aer „zig-zag-uri” de 10-20 cm. Poate ține un stilou fără să-l miște cu condiția să nu încerce să semneze ceva. Atunci mîna începe să-i tremure necontrolat. Dacă-i este rușine și devine și mai „atent” să nu facă vreo greșeală în prezența unor necunoscuți, se poate chiar să nu poată semna deloc. ,

Aceste persoane pot fi ajutate uneori chiar remarcabil prin tehnicile de relaxare în care învață să se destindă în cazul eforturilor excesive sau al „scopurilor obsesive” și să nu mai fie superatenți în evitarea greșelilor sau a „ratărilor”

Grija, atenția excesivă sau neliniștea în fața greșelii este o formă de feedback negativ excesiv. Ca și în cazul bîlbîielii, cel care încearcă să anticipeze posibilele greșeli fiind extrem de atent să nu le facă, ajunge să fie inhibat și să distrugă totul. Grija excesivă și anxietatea sînt rude apropiate. Amîndouă se referă la prea marea preocupare acordată posibilelor eșecuri sau „greșelilor”, prin încercarea conștientă de a face un efort suplimentar pentru ca totul să iasă bine.

„Nu-mi plac aceste persoane reci, precise, perfecte care din dorința de a nu greși cînd vorbesc nu mai vorbesc deloc. Și în dorința de a nu face vreo eroare nu mai fac nimic”, spunea Henry Ward Beecher.

Sfatul lui William James către elevi și profesori

„Care sînt școlarii care dau «rateuri» cînd recită în sala de spectacole?”, a întrebat înțeleptul. „Cei care se gîndesc la posibilitățile de eșec și simt importanța actului în sine.” James continuă:

Care sînt cei care recită bine? Adesea cei care sînt mai indiferenți. Ideile lor îi ajută la memorie de comun acord cu aceasta. De ce oare auzim plîngerea repetată că viața socială în Noua Anglie este fie mai puțin bogată, fie mai costisitoare sau mai obositoare decît în alte părți ale lumii? Faptul în sine se datorează unei conștiințe superactive a celor de acolo de teamă de a nu spune ceva prea mărunț sau prea de la sine înțelese sau ceva nesincer sau nedemn de interlocutor sau ceva nepotrivit într-o anumită ocazie. Cum poate oare conversația să-și cîrmească drumul într-o asemenea mare de răspunderi și inhibiții? Pe de altă parte, conversația înfloarește și viața socială este destinsă, deloc plicticoasă, atunci cînd nu se fac eforturi istovitoare și oamenii uită de scrupule, descătușîndu-și sufletele și lăsîndu-și gura să vorbească singură și ușor iresponsabilă.

Se vorbește mult în cercurile pedagogice despre datoria profesorului de a se pregăti în avans pentru lecție. Pînă la un anumit punct, asta este util. Dar pentru noi, yankeii, o asemenea doctrină nu este valabilă. Și așa sîntem excesiv de prudenți. Sfatul pe care l-aș da majorității profesorilor ar fi cel care cuprinde vorbele cuiva care chiar este un profesor admirabil. Pregătiți-va pentru materia respectivă atît de bine încît s-o stăpîniți, după care, la ore, bazați-vă pe spontaneitate și uitați de alte griji.

Sfatul meu pentru elevi, mai ales pentru eleve, ar fi unul oarecum similar. Așa cum un lanț de bicicletă poate fi prea strîns, tot așa sînt și grijile și conștientizările ascunse ale gîndului nostru. De exemplu, gîndiți-vă la zilele cînd sînt multe examene la rînd. Un gram de tonus la un examen valorează cit multe kilograme de studiu anxios anterior. Dacă vreți cu adevărat să vă descurcați cît mai bine la examen, nu vă mai uitați în manual cu o zi înainte și spunți-vă: „N-o să mai îmi pierd nici o clipă cu nenorocirea asta și puțin îmi pasă dacă iau examenul sau nu. Spuneți-va asta sincer și simțiți-o cu adevărat, după care duceți-vă afară și jucați-vă sau mergeți la culcare, și sînt convins că rezultatele de a doua zi vă vor încuraja să folosiți această metodă permanent. (William James, *Despre rezervele vitale*, New York. Henry Hoit & Co., Inc.)

„Conștiința de sine” este adesea „conștiința altora”

Relația cauză-efect între feedback-ul negativ excesiv și ceea ce numim „conștiință de sine” poate fi constatată oricum.

În toate tipurile de relație socială noi primim permanent date de feedback negativ de la alte persoane. Un zîmbet, o încruntare sau sute de alte subtile feluri de a aproba sau de a dezaproba, de a-și manifesta interesul sau dezinteresul ne dau de înțeles „cum ne descurcăm”, dacă reușim să depășim momentul, dacă țintim bine sau nu, ca să zic așa. În orice situație socială, există o interacțiune constantă între vorbitor și ascultător, între actor și spectator. Fără această comunicare constantă, reciprocă, relațiile umane și activitățile sociale ar fi practic imposibile. Și dacă nu imposibile, categoric plicticoase, fără pic de inspirație și moarte, fără „scînteie”.

Actorii și actrițele bune, precum și vorbitorii în public, sesizează comunicarea cu publicul și asta îi ajută să se prezinte mai bine. Persoanele cu „personalitate bună”, care sînt foarte populare și au un magnetism care apare în situațiile sociale, sesizează această comunicare din partea celorlalți și reacționează automat și spontan în mod creator. Comunicarea din partea altor persoane este folosită ca feedback negativ și dă posibilitatea oamenilor să presteze o activitate socială mai bună. Dacă o persoană nu poate reacționa la acest tip de comunicare din partea celorlalți, devine „rece” și rezervată”, drept care nu trezește nici un entuziasm la ceilalți. Fără această comunicare, deveniți un izolat social — genul greu-de-abordat — de care toată lumea se ferește.

Și totuși, acest tip de feedback negativ, ca să fie eficient, trebuie să fie și creator. Asta înseamnă că trebuie să fie mai mult sau mai puțin subconștient sau automat, dar și spontan, și nu superconștientizat și gîndit.

„Ce gîndesc ceilalți” creează inhibiția

Atunci cînd deveniți prea conștient de acest „ce gîndesc ceilalți”, cînd sînteți prea atent în încercarea conștientă de a-i mulțumi pe ceilalți, cînd sînteți prea sensibil la dezacordurile reale sau imaginare ale celorlalți față de dumneavoastră — înseamnă că aveți un feedback negativ excesiv, vă inhibați și nu puteți face decît o prestație foarte proastă.

De cîte ori monitorizați în mod constant și conștient fiecare gest în parte, fiecare cuvînt, vă inhibați din nou.

Sînteți prea dornic să faceți o impresie bună și astfel sufocați, restrîngeți și inhibați sinele dumneavoastră creator și sfîrșiți prin a face mai degrabă o impresie proastă.

Ca să faceți o impresie bună asupra celorlalți nu „încercați” niciodată în mod

conștient să faceți o impresie bună asupra lor și nu acționați strict conștient gîndindu-vă la efect. Nu vă „întrebați” în mod conștient ce gîndește celălalt despre dumneavoastră sau cum vă judecă.

Cum s-a vindecat un agent de vânzări de a fi prea „conștient de sine”

James Mangan, celebrul comis-voiajor, autor și conferențiar, spunea că atunci cînd pleca de acasă era dureros de „conștient de sine”, mai ales dacă trebuia să ia cina la un hotel de mare clasă ca „Ritz”. Cînd se îndrepta spre restaurant, avea impresia că toți se uită la el, judecîndu-l și comentîndu-l. Era conștient și suferea de asta în fiecare clipă, la fiecare mișcare și la fiecare gest — cînd mergea, cînd se așeza, cum mîncea și cum se comporta la masă. Toate acestea păreau niște gesturi înțepenite și ciudate. De ce nu se simțea oare în voie?, s-a întrebat el. Știa că avea educație și cunoștea suficiente informații referitoare la eticheta socială care trebuie respectată. Atunci de ce se simțea atît de stingher? În schimb, atunci cînd mîncea la bucătărie cu mama și cu tata, totul era în regulă.

A ajuns la concluzia că atunci cînd mîncea la bucătărie cu mama și cu tata, nu se gîndea și nu-i păsa ce face. Nici nu era atent, nici nu-și găsea cusururi. Nu urmărea să producă vreun efect. Se simțea bine în pielea lui, relaxat, și totul îi ieșea perfect.

James Mangan și-a vindecat excesiva „conștiință de sine” amintindu-și ce simțise și cum acționase cînd „mîncea la bucatărie cu mama și cu tata”. După care, de cîte ori a intrat într-un restaurant de lux, și-a „imaginat” sau s-a prefăcut „că avea să manînce tot cu mama și cu tata” — și s-a comportat ca atare.

Echilibrul apare atunci cînd ignorați feedback-ul negativ excesiv

Mangan a descoperit că-și va depăși „tracul” și excesiva „Conștiință de sine” atunci își spunea: „O să manînc cu mama și cu tata”, amintindu-și în gînd ce-a simțit și cum s-a comportat și „acționînd tot așa”. În cartea sa *Abilitatea de a se oferi pe un preț bun*, Mangan îi sfătuiește pe agenții de vânzări să folosească stilul „Merg acasă să iau masa cu mama și cu tata! Am trecut prin situații similare de mii de ori și nu poate interveni nimic nou” în abordarea tuturor situațiilor noi și necunoscute.

„Această atitudine de imunizare în fața străinilor sau a situațiilor necunoscute, lipsa totală de interes pentru necunoscut sau neașteptat, toate acestea au un nume: *Echilibru*. Echilibrul presupune un refuz deliberat al temerilor survenite din intamplări noi și incontroabile.” (James Mangan, *Abilitatea de a se oferi pe un preț bun*, The Dartnell Corp., Chicago)

Trebuie să fiți mai „conștient de sine”

Răposatul dr. Albert Edward Wiggam, fost profesor, psiholog și conferențiar, spunea în primii săi ani că era atît de „conștient de sine” încît i se părea imposibil să recite ceva la școală. El evita lumea și nu putea vorbi cu ceilalți decît privind în pămînt. A luptat permanent cu „conștiința sa de sine” și a încercat din răputeri s-o depășească, dar n-a reușit. Apoi într-o zi i-a venit o idee. Problema lui nu era atît „conștiința de sine”. De fapt, era o teamă excesivă de parerea celorlalți. Era mult prea sensibil la ceea ce ar fi putut gîndi ceilalți despre ceea ce făcea și spunea, despre fiecare gest în parte. Asta îl bloca — nu mai putea gîndi bine și nu mai găsea nimic de spus. El nu simțea asta atunci cînd rămîncea singur. Atunci era perfect calm, relaxat, se simțea în voie și echilibrat, și îi treceau prin gînd o mulțime de lucruri interesante pe care le-ar fi putut spune. De asemenea, era perfect conștient și se simțea bine cu sine însuși.

După care, a încetat să se mai lupte cu „conștiința sa de sine” și, în schimb, să se concentreze și mai mult asupra „conștiinței de sine” simțînd, acționînd, comportîndu-se și gîndind *ca atunci cînd era singur*, fără să-i pese de ceilalți, de părerea lor sau de cum l-ar putea judeca. Această lipsă de interes față de părerile și judecățile celorlalți nu a rezultat dintr-o indiferență sau aroganță sau ignorare a celorlalți. N-o să reușiți niciodată să îndepărtați total feedback-ul negativ oricît v-ați strădui. Dar acest efort în direcția opusă amortizează mecanismul atît de sensibil al feedback-ului. A început să se înțeleagă mai bine cu oamenii și să-și cîștige existența din consultații și conferințe ținute unor grupuri mari, „fără nici cea mai mică formă de conștiință de sine distructivă”.

„ Conștiința ne face pe toți mai lași”

Așa spunea Shakespeare. Așa spun și psihiatrii moderni, dar și preoții luminați.

Conștiința în sine este un mecanism al feedback-ului negativ *dobîndit* atunci cînd trebuie să facem față preceptelor moralei și eticii. Dacă datele înmagazinate sînt corecte (referitor la ce este „bine” și ce e „rău”) și dacă mecanismul feedback-ului nu este supersensibil, ci realist, rezultatul este (ca de altfel în orice altă situație în care urmărim un scop) o îndepărtare a poverii de a „hotărî” permanent ce e bine și ce e rău. Conștiința ne călăuzește, ne cîrmește spre drumul „drept și injust” care duce la un comportament corect, potrivit și realist, în raport cu etica și morala. Conștiința acționează în mod automat și subconștient, ca orice alt sistem de feedback.

Și totuși, cum spunea dr. Harry Emerson Fosdick, „conștiința vă poate păcăli”. Conștiința în sine *poate fi greșită*. Depinde de convingerile fundamentale în raport cu binele și răul. Dacă aceste convingeri sînt corecte, realiste și logice, conștiința devine un aliat valoros în confruntarea cu lumea reală și în navigarea pe marea de etică. Funcționează ca o busolă care „vă ferește de rele” asemeni cu cea a marinarului care îl ferește de stînci. Dar dacă aceste convingeri fundamentale sînt în sine greșite, neadevărate, nerealiste sau ilogice, busola va fi „dereglată”, veți pierde nordul, tot așa cum metalul poate demagnetiza o busolă, ceea ce ar duce la o nenorocire, și nu la evitarea sa.

Conștiința poate însemna multe, depinde de persoană. Dacă sînteți educat conform convingerii că este un păcat să porți nasturi la haine, conștiința vă va face să nu vă simțiți în voie cînd aveți nasturi. Dacă sînteți educat în ideea că puteți tăia capul altui om, să-l lăsați să se usuce și să-l spînzurați pe perete, ca semn al bărbăției — vă veți simți vinovat, inutil și nedemn dacă nu ați reușit să obțineți nici un scalp (sălbaticii adepți ai capetelor de mort vor numi aceasta, fără îndoială, „un păcat prin omisiune”).

Conștiința trebuie să vă facă fericit, nu nefericit

Scopul conștiinței este să ne ajute să fim fericiți și eficienți, și nu invers. Dacă „ne vom lăsa conștiința să ne ghideze”, ea trebuie să fie una bazată pe adevăr, pe realitate, în cazul în care vrem să atingem nordul. Altfel, ascultînd orbește conștiința, abia o să intrăm într-o încurcătură și mai mare, și vom fi nefericiți și ineficienți.

Exprimarea de sine nu este o chestiune morală

Multe neajunsuri provin din faptul că adoptăm o opoziție „morală” în chestiuni care nu sînt fundamentale morale.

De exemplu, exprimarea de sine sau lipsa ei nu sînt esențialmente chestiuni etice, în afară de faptul că este „datoria noastră” să ne folosim harul dat de Creator.

Și totuși, exprimarea de sine poate fi moral „greșită” atunci cînd este implicată conștiința, atunci cînd sînteți zdrobit, amuțit, înjosit sau umilit, sau poate pedepsit cînd, copil fiind, ați vorbit cu glas tare exprimîndu-vă ideile, „dîndu-vă mare”. Un asemenea copil „învață” că este „greșit” să se exprime, să scoată la iveală ideile sale sau să vorbească în vreun fel.

Cînd un copil este pedepsit că și-a manifestat supărarea sau umilit că i-a fost frică, sau chiar batjocorit că și-a manifestat iubirea, el învață că exprimarea adevăratelor sentimente este „greșită”. Unii copii învață că este un păcat sau o greșeală să-ți exprimi „emoțiile negative” — furia și frica. Dar cînd aceste emoții sînt inhibate, le inhibați și pe cele pozitive, iar emoțiile nu pot fi măsurate în „bune” și „rele” ca atare, ci ca potrivite sau nepotrivite. Este potrivit, firesc ca un om care întîlnește ursul să se teamă. Este firesc să-ți exprimi furia atunci cînd există nevoia, legitimă de a distruge un obstacol prin forță. Dacă mînia este bine direcționată și controlată, ea poate deveni un important element al curajului.

Dacă de fiecare dată cînd un copil își exprimă o părere, el este pus la punct, el deduce că este „bine” să fie un nimeni și că este greșit să vrea să fie cineva.

O conștiință tulburată și nerealistă ca aceasta chiar că face lași din noi. Devenim hipersensibili și mult prea preocupați dacă „avem dreptul” să cunoaștem succesul chiar atunci cînd întreprindem ceva merituos. Ne preocupă prea mult dacă „merit sau nu asta”. Mulți oameni se inhibă din pricina unei conștiințe greșite, „țin în ei” sau „se izolează” în orice împrejurare - inclusiv cînd merg la biserică. Ei au sentimentul ascuns că „nu se cade” să „iasă în față” ca lideri sau să „presupună ca sînt cineva” ca să nu cumva să se

creadă despre ei că „se dau mari”.

Tracul este ceva obișnuit și universal valabil. El devine de înțeles atunci când există un feedback negativ excesiv, izvorât dintr-o „conștiință deteriorată”. Tracul este teama de a nu fi pedepsit că ai vorbit cu glas tare, exprimându-ți opiniile, dându-ți drept „cineva” sau „dându-te mare” — aceste lucruri le-am învățat aproape cu toții în copilărie ca fiind „greșite” și de pedepsit. Tracul ilustrează cât de universal valabilă este inhibiția și înăbușirea exprimării de sine.

Dezinhibiția — un pas important în direcția opusă

Dacă vă numărați printre milioanele care suferă de nefericire și cunosc eșecul din pricina inhibiției, trebuie neapărat să exersați în mod deliberat *dezinhibiția*. Trebuie să încercați să fiți mai puțin atent, mai puțin preocupat, mai puțin conștient. Trebuie să învățați să vorbiți înainte să gândiți și nu să gândiți înainte să vorbiți — să acționați fără să vă gândiți în loc să vă gândiți sau să „analizați” atent fiecare gest în parte.

De obicei, când sfătuiesc un pacient să practice dezinhibiția (și cei inhibați au cele mai mari obiecții), aud ceva de genul: „Doar nu credeți că trebuie să exersăm lipsa de îngrijorare, de interes, de teamă. Lumea chiar are nevoie de o oarecare cantitate de inhibiție, altfel am trăi ca sălbaticii, iar civilizațiile s-ar prăbuși. Dacă ne-am exprima fără *nici o* constrângere, am începe să tragem pumni în nas tuturor celor cu care nu sîntem de acord”

Da, aveți dreptate, această lume are nevoie de o oarecare inhibiție. Dar nu dumneavoastră. Expresia-cheie ar fi o «oarecare». Ori dumneavoastră suferiți de o inhibiție serioasă. Sînteți precum un pacient care are 40 de grade și care spune: «Bine, dar căldura este necesară sănătății. Omul este un animal cu sînge cald și nu ar putea trăi sub o anumită temperatură. Avem nevoie de ea. Și totuși îmi spuneți că trebuie să mă concentrez pentru a scădea temperatura, ignorind complet pericolul că aș putea să nu mai am deloc temperatură.»

Bîlbîitul, care și așa are tot felul de „tensiuni morale” și suferă din pricina unui feedback negativ excesiv și a unei analize autocritice, dar și a inhibiției, nu mai poate vorbi de loc; în schimb este înclinat să se certe cînd i se spune să ignore total feedback-ul negativ și autocritica. Vă poate cita tot felul de proverbe, de expresii, pentru a demonstra că omul trebuie să gîndească înainte să vorbească și că o limbă leneșă sau neatentă te bagă în bucluc. Tocmai că trebuie să fii foarte atent cu ceea ce spui și cum spui, pentru că „o vorbire coerentă este importantă” și „cuvîntul o dată spus nu-l mai poți lua înapoi”. Tot ceea ce susține el ar fi că feedback-ul negativ este ceva util și benefic. Dar *nu pentru el*. Cînd ignoră complet feedback-ul negativ, fie prin exercițiul cu căștile sau cel al „vorbirii imitative” — vorbește și el corect.

Distanța infinitezimală între inhibiție și dezinhibiție

Cineva spunea că persoanele inhibate, foarte îngrijorate, anxioase și preocupate „se bîlbîie tot timpul”.

Avem nevoie de fapt de echilibru și armonie. Cînd temperatura crește prea tare, doctorul încearcă să o scadă; cînd scade prea tare, el încearcă să o crească. Dacă o persoană nu poate să doarmă destul, i se dă o rețetă ca să-l ajute să doarmă mai mult. Cînd o persoană doarme prea mult, i se prescrie un stimulent ca să-l țină treaz etc. Nu se pune problema de ce este „cel mai bine” — temperatură mare sau mică, insomnie sau somn excesiv. „Leacul” constă în efectuarea unui pas important în direcția opusă. Aici intră iar în discuție principiul ciberneticii. Scopul nostru este să ne formăm o personalitate potrivită, împlinită și creatoare. Drumul spre scop este de fapt o traiectorie care se strecoară între o prea mare inhibiție și una prea mică. Cînd e prea multă, noi corectăm traiectoria ignorînd inhibiția și practicînd exercițiul de dezinhibiție.

Cum putem afla cînd avem nevoie de dezinhibiție

Iată semnalele de „feedback” care vă pot avertiza cînd ați iesit din traiectorie din pricina unei prea mari sau prea mici iubiții:

Dacă veșnic intrați în încurcătură din pricina unei încrederi exagerate, dacă veșnic vă repeziți „acolo unde nimeni nu îndrăznește”, dacă vă treziți permanent într-o situație aprinsă din pricina gesturilor dumneavoastră impulsive sau negîndite, dacă se ajunge

mereu la un mic incendiu pentru că „întîi acționati și după aceea vă gîndiți”, dacă nu recunoașteți niciodată cînd greșiți, dacă aveți o gura prea mare, probabil că sunteți *insuficient inhibat*. Trebuie să vă gîndiți mai mult la consecințe înainte de a acționa. Nu trebuie să vă comportați ca un elefant într-un magazin de porțelanuri ci trebuie să vă planuiți mai atent fiecare gest în parte.

Și totuși, marea majoritate nu intră în această categorie. Dacă sînteți timid în prezența străinilor, dacă vă temeți de situațiile noi și necunoscute, dacă nu vă simțiți în largul dumneavoastră și vă faceți multe griji, fiind veșnic prea preocupat și nerăbdător, dacă sînteți emotiv și sfios, dacă aveți „simptome nervoase” precum ticurile faciale, clipitul exagerat, tremuratul sau insomnia, dacă nu vă simțiți în largul dumneavoastră în societate, dacă mereu vă izolați și vă așezați cît se poate de în spate — ei bine, toate acestea sînt simptome care demonstrează că sînteți mult prea inhibat, prea atent în toate și că „plănuțiți” prea mult. Ar trebui să aplicați sfatul Sfîntului Pavel către cei din Efes: „Nu băgați de seamă nimic...”

EXERCIIILE PRACTICE

1. Nu vă întrebați dinainte „ce veți spune”. Deschideți gura și spuneți. Improvizați pe parcurs. (Iisus ne sfătuia să nu ne gîndim la nimic atunci cînd sîntem aduși în fața judecării, căci spiritul ne va sfătui ce să spunem în acea clipă.)

2. Nu plănuiți (nu vă gîndiți la ziua de mîine). Nu vă gîndiți înainte să acționați. Acționați și corectați-vă acțiunile pe parcurs. Acest sfat o să vi se pară poate prea radical, și totuși așa *trebuie* să funcționeze orice servomecanism. O torpila „nu gîndește” greșelile sale dinainte pentru a încerca să le corecteze. *Întîi trebuie să acționeze* — să se îndrepte spre țintă — *și apoi* să corecteze orice erori apar pe parcurs. „Nu putem gîndi mai întîi și acționa după aceea”, spunea A N Whitehead. „De cînd ne naștem trebuie să acționăm și nu putem să ne ghidăm decît după gîndire.”

3. Nu vă mai dezaprobați. Persoanele inhibate se analizează autocritic permanent. După fiecare acțiune în parte, ori cît de simplă, ele își spun: „Mă întreb dacă am procedat, bine.” După ce își adună curajul să spună ceva, își zic: „Poate era mai bine să tac. Dacă sînt înțeles greșit?” Nu vă mai chinuiți în felul ăsta. Feedback-ul util și benefic funcționează inconștient, spontan și automat. Autocritica de tip conștient, autoanaliza și introspecția sînt bune în sine și utile eventual o dată pe an. Dar nu drept ceva permanent, clipă de clipă, zi de zi, veșnic doar a doua soluție sau lăsînd totul pe luni, pentru că asta duce la eșec. Aveți grijă cu autocritica. Puneți-i capăt urgent.

4. Faceți-vă obiceiul să vorbiți *mai tare* decît de obicei. Persoanele inhibate sînt recunoscute ca fiind persoane care vorbesc întotdeauna foarte încet. Ridicați volumul vocii. Nu e nevoie să țipați la oameni sau să folosiți un ton furios, ci doar vorbiți mai tare ca de obicei. Vorbitul tare în sine e un foarte puternic sistem de dezinhibiție. Experiențele recente au arătat că poți dezvolta o forță fizică cu 15% peste normal sau să ridici greutatea mai mari atunci cînd țipi sau mormăi tare simultan. Explicația acestui fapt este că țipatul dezinhibă și permite folosirea *întregii* puteri, inclusiv a celei care a fost blocată de inhibiție.

5. Cînd ceilalți va sînt pe plac, spuneți-le asta. Persoanele inhibate se tem să-și exprime sentimentele „pozitive”, cît și cele negative. Cînd își exprimă iubirea, se tem să nu fie catalogați drept sentimentali. Cînd își exprimă prietenia, se tem să nu fie catalogați lingușitori. Cînd fac complimente, se tem să nu fie etichetați drept superficiali, suspecti sau cu un gînd ascuns. Ignorați toate aceste semnale de feedback negativ. Faceți complimente la cel puțin trei persoane pe zi. Dacă vă place ce face cineva, ce poartă cineva sau ce spune cineva — spuneți-i. Fiți direct. „îmi place asta, Joe.” „Mary, ce pălărie frumoasă ai!” „Jim, să știi că asta mi-a demonstrat că ești un lip extraordinar!” Dacă sînteți căsătorit, spuneți-i partenerului, „Te iubesc” cel puțin de două ori pe zi.

Puncte de reținut (Completați)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

CAPITOLUL 12

Tranchilizantele „la purtător” aduc liniștea sufletească

Tranchilizantele, care au devenit atât de obișnuite în ultimii ani, aduc liniște sufletească, dar și calm, reducând sau eliminând „simptomele nervoase” „printr-o acțiune tip umbrelă”. Așa cum umbrela ne apără de ploaie, tot așa și diversele tranchilizante formează un „ecran psihic” între noi și stimulii incomozi.

Nimeni nu înțelege exact cum pot tranchilizantele să formeze o „umbrelă”, dar știm de ce ne aduc liniștea.

Tranchilizantele funcționează pentru că reduc în mare măsură, sau chiar elimină *reacția noastră* față de stimulii incomozi.

Tranchilizantele nu schimbă mediul înconjurător. Stimulii incomozi rămân acolo, și chiar reușim să-i *percepem* intelectual, dar nu mai *reacționăm* la ei emoțional.

Mai țineți minte că în capitolul despre „fericire” am spus că sentimentele noastre nu depind de factorii externi, ci de abordările noastre și de reacțiile noastre? Tranchilizantele oferă o dovadă convingătoare în această direcție. În esență, ele reduc sau diminuează reacția exagerată la feedback-ul negativ.

Reacția exagerată este un obicei prost care poate fi vindecat

Să presupunem că atunci când citiți această carte stați acolo liniștit în bîrlogul dumneavoastră. Dintr-o dată sună telefonul. Din obicei sau din experiență, acesta este „un semnal” sau un stimul căruia ați învățat să vă supuneți. Fără să vă gândiți fără să luați o hotărîre conștientă în această direcție, reactionați. Săriți din scaunul dumneavoastră comod și vă repeziți la telefon. Stimulii exteriori au avut ca efect „mișcarea dumneavoastră”. V-au schimbat setarea mentală și „poziția”, precum și traiectoria de acțiune predeterminată. Erați pregătit să petreceți o oră stînd liniștit și relaxîndu-vă citind. Vă organizaserăți interior pentru asta. Dintr-o dată, totul se schimbă prin reacția la stimulii exteriori care vă înconjoară.

De fapt vreau să subliniez următorul lucru: nu sînteți *obligat* să răspundeți la telefon. Nu sînteți obligat să vă supuneți. Puteți *alege* să ignorați total telefonul care sună. Dacă vreți, puteți să alegeți să continuați să stați liniștit și relaxat, menținîndu-vă starea inițială, *refuzînd să reacționați* la acest semnal. Vizualizați bine această situație, pentru că s-ar putea să vă fie de mare ajutor în înfringerea stimulilor exteriori care vă pot deranja. Vizualizați-vă stînd liniștit, lăsînd telefonul să sune, ignorîndu-l și nemișcîndu-vă la ordinul său. Deși sînteți constienți de ceea ce se întîmplă, nu vă mai pasă și nu-l mai ascultați. De asemenea, imaginați-vă clar faptul că semnalul exterior în sine nu are nici o putere asupra dumneavoastră; nu vă poate mișca din loc. În trecut v-ați supus lui, ați reacționat raspunzînd pur și simplu din obicei. Dacă vreți, puteți să vă formați un nou obicei, adică să nu răspundeți.

Observați de asemenea ca faptul de a nu răspunde nu înseamnă „a face ceva”, sau un efort, sau a se opune, sau a combate, ci doar „a nu face nimic” — ca relaxare de la a face. Pur și simplu vă relaxați, ignorați semnalul și lăsați ordinul neexecutat.

Cum vă puteți condiționa pentru a fi calm

Cam la fel, automatismele dumneavoastră se supun și reacționează la sunatul telefonului, dar și la diverși alți stimuli exteriori.

Cuvîntul „condiționare” în cercurile psihologice provine de la binecunoscutele experiențe ale lui Pavlov, care a „condiționat” un cîine să saliveze cînd aude clopoțelul, pentru că știe că urmează masa. Acest procedeu a fost repetat de multe ori. Întîi clopoțelul și cîteva secunde mai tîrziu hrana. Cîinele „a învățat” să reacționeze la clopoțel salivînd, pentru că anticipa hrana. Inițial, reacția avea o logică. Clopoțelul însemna că urmează hrana, drept care cîinele saliva. După ce acest proces a fost repetat de mai multe ori, cîinele a continuat să saliveze de cîte ori suna clopoțelul, indiferent dacă urma sau nu imediat hrana. Cîinele acum era „condiționat” să saliveze la cel mai mic sunet de clopoțel. Reacția lui nu mai avea nici un sens și nici un scop, dar el continua să reacționeze la fel din obicei.

Sînt o mulțime de „clopoței”, de stimuli deranjați în mediul nostru și de care am

devenit condiționați, cărora le răspundem din obicei, indiferent dacă reacția are vreun sens sau nu

De exemplu, mulți oameni au învățat să se teamă de străini, pentru că așa știu ei de la părinți, care le-au sugerat să nu aibă de-a face cu necunoscuții: „Nu acceptați bomboane de la necunoscuți”, „Nu intrați în mașina unui necunoscut” etc. Reacția evitării străinilor are un scop pozitiv în prima copilărie. Mulți oameni însă continuă să nu se simtă în largul lor în prezența *oricărei* străin, chiar și atunci când știu că vine cu gânduri bune. Străinii devin „clopoței”, iar reflexul învățat se transformă în frică, evitare și dorința de a fugi.

Altcineva poate reacționa defavorabil când se află într-o mulțime, într-un spațiu închis, într-un spațiu deschis sau în prezența unei autorități ca „șeful”. Sentimentul indus va fi cel de frică și neliniște. În fiecare caz în parte, mulțimea, spațiul închis, spațiul deschis, șeful etc. acționează pe post de „clopoței”, care avertizează: „E prezent un pericol, fugi, temete!” Din obicei, continuăm să reacționăm în felul învățat. Ne „supunem” clopoțelului.

Cum putem anula reflexele condiționate

Și totuși putem anula reflexele condiționate dacă ne învățăm să ne relaxăm în loc să reacționăm. Dacă vrem putem, ca și în cazul telefonului, să învățăm să ignorăm „clopoțelul” și să stăm liniștiți „lăsându-l să sune”. Un gând-cheie pe care îl putem purta spre a-l folosi de câte ori sîntem confrunțați cu stimuli deranjați, ar fi să ne spunem: „Telefonul sună, dar nu *trebuie* să răspund. Îl pot lăsa să sune pur și simplu. Acest gând se va „adapta” imaginii dumneavoastră mentale în care vă vizualizați stînd liniștit, relaxat, nereacționînd, nefăcînd nimic, lăsînd telefonul să sune pur și simplu. Aceasta va atrage după sine o altă reacție similară într-o situație asemănătoare.

Dacă nu puteți ignora reacția — amînați-o

Procesul de anulare a unei condiționări poate fi dificil, mai ales la început, neputînd fi complet ignorat „clopoțelul”, mai ales când sună neașteptat. În asemenea situații puteți obține aceleași rezultate finale — anularea condiționării — *amînînd* reacția dumneavoastră.

O femeie, căreia o să-i spunem Mary S., a devenit tot mai neliniștită și agitată în mulțime. Ea a reușit, practicînd tehnica închipuirii, să se imunizeze sau să se liniștească în raport cu stimulii deranjați în majoritatea cazurilor. Și totuși, din când în când dorința de a fugi o copleșea.

„O mai ții minte pe Scarlett O'Hara din *Pe aripile vîntului*? am întrebat-o. „Filozofia ei era «La asta am să mă gîndesc mîine»”. Ea își putea păstra echilibrul interior și se putea adapta eficient mediului, în ciuda războiului, a focului, a molimelor și a iubirii neîmplinite, amînînd răspunsul, reacția.

Amînarea reacției frînează automatismele condiționării.

„Număratul pînă la zece” când sînteți tentat să vă înfuriați se bazează pe același principiu și este un sfat foarte bun — dacă numărați rar și realmente amînați răspunsul, și nu doar mai țineți puțin mînia în dumneavoastră ca să vă desfășurați și mai violent, bătînd cu pumnul în masă. „Reacția” la mînie constă în mai mult decît țipatul și bătutul cu pumnul în masă. Tensiunea mușchilor dumneavoastră este o reacție. Nu puteți „simți” emoția furiei sau frica dacă mușchii rămîn perfect relaxați. Așa încît, dacă amînați „furia” zece secunde, puteți bloca acest reflex automat.

Mary S. a reușit să-și înfirîneze frica de mulțime prin amînarea reacției. Când simțea că pur și simplu *trebuie* să fugă. Își spunea: „Foarte bine, dar nu chiar în clipa asta. Mai stau cîteva minute. Refuz să mă supun în următoarele două minute.”

Relaxarea formează un ecran psihic protector sau un tranchilizant

Este bine să aveți limpede în minte faptul că sentimentele noastre neplăcute, ca mînia, ostilitatea, frica, anxietatea, nesiguranța, sînt produse de propriile noastre reacții, și nu de ceva exterior. Reacția înseamnă tensiune. Lipsa de reacție înseamnă relaxare. S-a dovedit în mod științific, în laboratoare, prin experiențe că nu poți simți mania, neliniștea, nesiguranța atîta vreme cît mușchii rămîn perfect relaxați. Toate acestea sînt în esență *sentimentele noastre*. Tensiunea musculară este o „pregătire pentru acțiune” sau o „pregătire pentru reacție”. Relaxarea mușchilor aduce „relaxarea mentală” sau liniștea,

respectiv o „atitudine relaxată”. Practic, relaxarea este tranchilizantul natural care construiește un ecran psihic sau o umbrelă între noi și stimulii deranjanți.

Relaxarea fizică este un „dezinhibitor” puternic din același motiv. În capitolul precedent, am învățat că inhibiția rezultă dintr-un feedback negativ excesiv sau dintr-o reacție excesivă la feedback-ul negativ. Relaxarea înseamnă că nu ai reacție, drept care, în timpul programului zilnic de relaxare, învățați să vă dezinhibați, dar și să vă furnizați tranchilizantul „la purtător”, care vă poate însoți în activitățile zilnice. Protejați-vă de stimulii deranjanți, menținându-vă o atitudine relaxată.

Construiți-vă o încăpere mentală liniștită

„Dintotdeauna, oamenii și-au căutat un loc în care să se refugieze: casă la țară, pe malul mării sau la munte”, spunea Marc Aureliu. „Acesta este un însemn al oamenilor celor mai obișnuiți; este însă în puterea fiecăruia de a se retrage în sine. Caci nicăieri, nici în locul cel mai liniștit, nu scapi de griji, doar în sufletul tău. Îți găsești liniștea atunci când gândurile sunt foarte pașnice. Liniștea nu e nimic altceva decât o bună ordine mentală. Acordați-vă acest refugiu permanent și vă veți reface. (*Meditațiile lui Marc Aureliu* traduse de George Long, Mount Vernon, New York, Peter Pauper Press)

În ultimele zile ale celui de-al doilea război mondial era comentată apariția președintelui Harry Truman, care a suportat stresul și încordarea mai bine decât oricare alt președinte anterior; această slujbă nu părea că l-a „îmbătrânit” sau l-a stors de vitalitate. Era remarcabil, mai ales având în vedere problemele cu care se confruntase ca președinte în vreme de război. Răspunsul lui era: „Am un bîrlog de vulpe în minte.” De fapt voia să spună că, el fiind soldat, se refugia periodic în acest bîrlog ca să se protejeze, să se odihnească și să-și revină, în acest bîrlog al său mental neîngâduind să fie deranjat de nimic.

Camera dumneavoastră de decompresare

Cu toții avem nevoie de o încăpere liniștită, interioară, calmă precum un loc din adîncul oceanului, unde nimeni și nimic nu ne deranjează, indiferent cît de puternice ar fi valurile la suprafață.

Liniștită încăpere interioară, construită în imaginar, funcționează ca o cameră de decompresie mentală și emoțională. Ea vă depresurizează de tensiuni, griji, stres. Aici vă refaceți și vă puteți întoarce la munca de zi cu zi, mult mai pregătit să vă adaptați ei.

Convingerea mea este că fiecare personalitate are deja un asemenea loc în gînd, unde nu este niciodată deranjată sau incomodată, ca punctul matematic din centrul roții sau al axei, care rămîne întotdeauna pe loc. Noi trebuie să găsim acest centru liniștit interior și să ne retragem acolo periodic ca să ne odihnim, să ne revenim și să ne regenerăm.

Una dintre cele mai eficiente rețete pe care le-am dat vreodată pacienților mei a fost sfatul să învețe să se întoarcă în acest colțisor liniștit. Una dintre cele mai bune căi pe care le-am descoperit intrînd în acest colțisor liniștit a fost construirea în imaginar a unei mici încăperi mentale. Mobilați-vă această cameră cu lucrurile care vă liniștesc cel mai bine: eventual un peisaj frumos, dacă vă plac tablourile; un volum cu versurile preferate, dacă vă place poezia. Zugrăveala pereților trebuie să aibă culoarea dumneavoastră favorită cea mai „plăcută”, alegîndu-vă ceva liniștitor ca: albastru, verde deschis, galben, auriu. Încăperea trebuie mobilată simplu, nu trebuie să existe elemente care să vă distragă atenția. Totul trebuie să fie într-o perfectă ordine. Simplitate, liniște, frumusețe, acestea sînt cuvintele-cheie. Aici trebuie să se afle scaunul dumneavoastră preferat. De la fereastră puteți vedea o superbă plajă, valurile care se rostogolesc la mal, dar pe care nu le auziți, pentru că în camera dumneavoastră e foarte, foarte liniște.

Construiți cu mare grijă această încăpere în imaginația dumneavoastră, ca și cum v-ați face o cameră adevărată. Familiarizați-vă cu atenție cu fiecare detaliu.

Mica vacanță zilnică

De cîte ori aveți un moment liber peste zi, între întâlniri sau cînd sînteți în autobuz, retrăgeți-vă în camera dumneavoastră liniștită. De cîte ori începeți să simțiți tensiunea crescînd, sau că ceva vă grăbește sau vă chinuiește, retrăgeți-vă în încăperea dumneavoastră liniștită cîteva momente. Cîteva minute dintr-o zi foarte aglomerată vă vor

răsplăti din plin. Nu este un timp pierdut, ci unul investit. Spuneți-vă: „Am să mă odihnesc puțin în încăperea mea liniștită”.

Apoi, în gând, imaginați-vă cum urcați niște scări spre această cameră. Spuneți-vă: „Acum urc scările, acum deschid ușa, acum sînt înăuntru.” În gând, observați toate amănuntele liniștitoare și odihnitoare. Vizualizați-vă stînd în fotoliul preferat, complet relaxat și împăcat cu toată lumea. În această încăpere sînteți în siguranță, nimic nu vă atinge. N-aveți de ce să vă faceți griji. V-ați lăsat grijile la baza scării. Nu trebuie să luați nici o hotărîre aici, nu trebuie să vă grăbiți, nu trebuie să vă deranjați.

Aveți nevoie de o oarecare cantitate de evazionism

Da, acesta este „evazionismul”. Așa poate fi definit și somnul. Cînd mergi cu umbrela prin ploaie este tot o formă de evazionism. Construirea propriu-zisă a unei case în care să vă retrageți din fața vremii sau a elementelor naturii este tot o formă de evazionism. Și vacanța este. Sistemul nostru nervos are nevoie de așa ceva. Îi trebuie o oarecare libertate și protecție împotriva bombardamentului continuu al stimulilor exteriori. Avem nevoie de o vacanță anuală, unde să ne „re-creem” fizic, să uităm de scene vechi, îndatoriri, răspunderi, „să fugim de toate”.

Sufletul și sistemul dumneavoastră nervos au nevoie de o cameră de odihnă, de recuperare, de protecție, așa cum trupul are nevoie de o casă reală, pentru aceleași motive. Încăperea liniștită mentală oferă sistemului dumneavoastră nervos o mică vacanță zilnică. În momentul în care vă luați un „concediu” mental, lumea îndatoririlor de zi cu zi, a răspunderilor, a hotărîrilor și a tensiunilor dispare, „scăpați de ea”, retrăgîndu-vă mental în „încăperea fără tensiuni”.

Imaginile sînt mai impresionante decît cuvintele pentru mecanismul dumneavoastră automat, mai ales dacă imaginea ai e întîmplător un puternic înțeles simbolic. O imagine mentală care mi s-a părut foarte eficientă este următoarea: „Făcînd o vizită la Parcul Național Yellowstone, așteptam cu răbdare gheizerul «Old Faithful», care erupe aproape din oră în oră. Dintr-o dată, a apărut un șuvoi șuierător care semăna cu un boiler uriaș, a cărui supapă de siguranță explodase. Un băiețel care stătea lingă mine l-a întrebat pe tatăl lui: «Cum de face așa?». «Ei bine», i-a răspuns tatăl, «bănuiesc că Pămîntul Mamă e ca noi toți. Se adună o anumită cantitate de presiune și din cînd în cînd trebuie să o elimine ca să rămîină sănătos.»”

Nu-i așa că ar fi minunat, mi-am spus eu, dacă și noi oamenii am putea să „explodăm” fără urmări atunci cînd se adună o prea mare tensiune emoțională?

Eu nu aveam un gheizer și nici o supapă de siguranță în cap, dar aveam imaginație. Așa încît am început să folosesc această imagine mentală pentru momentul în care mă retrăgeam în încăperea imaginară. Mi-am amintit gheizerul Old Faithful și mi-am creat o imagine mentală a unei presiuni emoționale care se adună în mintea mea și se evaporă fără să-mi dăuneze. Încercați această imagine mentală și în cazul dumneavoastră, atunci cînd sînteți „extrem de tensionat”. Ideea exploziei sau a erupției avea o putere asociativă la nivelul mașinării mele mentale.

„Curățați” mecanismul dumneavoastră înainte de a prelua o nouă problemă

Dacă folosiți o mașină de calculat sau un computer, trebuie să „curățați” mașina de problemele anterioare înainte de a vă ocupa de una nouă. Altfel, cumva vechea problemă sau situație „intervine” în noua situație și vă dă un răspuns greșit.

Acest exercițiu de retragere vreme de cîteva momente în încăperea liniștită a minții dumneavoastră poate face aceeași „curățenie” la nivelul mecanismului dumneavoastră pentru succes, și de aceea ajută foarte mult să îl practicați între îndatoriri, situații și medii diferite, care presupun adaptări mentale, comportamente diferite și „setări mentale”.

Un exemplu foarte obișnuit de „preluare” sau de incapacitate de curățire a mecanismului mental ar fi:

Un om de afaceri care își duce grijile de zi cu zi de la birou acasă. Tot timpul a fost chinuit, grăbit și agresiv, gata să izbucnească. Poate că a existat și o formă de frustrare care l-a făcut atît de iritabil. El a încetat să mai muncească fizic atunci cînd a ajuns acasă, dar a rămas cu urme ale agresivității, frustrării, grabei și grijii de la serviciu. E în continuare pe cale să izbucnească și nu se poate relaxa. Este foarte irascibil cu soția sa și cu familia. Se tot gîndește la problemele de la birou, deși nu poate face nimic.

Insomnia sau grosolănia sînt adesea preluări emoționale

Mulți oameni se culcă gîndindu-se la griji în loc să se odihnească. Mental și emoțional, încă încearcă să rezolve o situație atunci cînd nu este cazul să „facă ceva”.

Peste zi, cu toții avem nevoie de diferite tipuri de organizare emoțională și mentală. Într-un fel vă abordați șeful și altfel vorbiți cu un client. Cînd abia ați avut de-a face cu un client irascibil, trebuie să vă liniștiți puțin înainte să treceți la următorul. Altfel „veți prelua” ceea ce nu se cade de la o situație la alta și vă veți descărca pe următorul.

O mare companie a descoperit că unul dintre șefi a răspuns fără să-și dea seama la telefon cu un ton dur, furios și ostil. Telefonul sunase în timpul unei ședințe dificile sau cînd respectivul era frustrat și ostil dintr-un alt motiv, drept care tonul ostil și furios al vocii sale l-a surprins și l-a jignit pe nevinovatul care sunase. Această companie îi sfătuia pe toți șefii să facă o pauză de cîteva secunde și să zîmbească înainte de a ridica telefonul.

„Preluările emoționale” pot produce accidente

Companiile de asigurări și alte agenții care se ocupă de Cauzele accidentelor au descoperit că preluările emoționale pot produce multe accidente auto. Dacă șoferul tocmai s-a certat cu nevastă-sa sau cu șeful său, dacă s-a simțit frustrat de ceva sau pur și simplu a trecut printr-o situație care a presupus un comportament agresiv, are o mult mai mare tendință la accidente. El preia la volan reacții și emoții nepotrivite. De fapt, el nu este furios pe ceilalți șoferi. Este ca o persoană care se trezește dimineața dintr-un vis în care a fost extrem de furios. El își dă seama că nedreptatea respectivă s-a petrecut doar în vis. Dar este încă furios — punct! Frica poate fi preluată în același fel.

Dar și calmul poate fi preluat

Este util să știm că și sentimentele de prietenie, iubire, liniște, pace și calm pot fi „preluate”.

Este imposibil, așa cum spuneam, să trăim sau să simțim furia, mînia, neliniștea atunci cînd sîntem complet relaxați, liniștiți și destinși. Retragera în „camera liniștită” devine astfel un mecanism de curățire ideal în raport cu emoțiile și dispozițiile. Vechile emoții se evaporă și dispar. În același timp, trăiți calmul, liniștea și un sentiment de bine pe care de asemenea îl „preluăm” în activitatea imediată pe care o avem. Aceste clipe de liniște șterg pur și simplu tăblița, ca să zic așa, curăță mașinăria și vă oferă o pagină nouă, nescrisă, pentru ceea ce urmează.

Am practicat aceste momente de liniște atît imediat înainte, cît și după operații. Operația presupune un mare grad de concentrare, calm și control. Ar fi dezastruos să „preluăm” în timpul operației graba, agresivitatea sau grijile personale. Drept care, îmi curăț mașinăria mentală petrecînd cîteva momente complet relaxat în încăperea mea liniștită. Pe de altă parte, înaltul grad de concentrare, scopul propriu-zis și ceea ce ne înconjoară sînt factori extrem de importanți în timpul unei operații și ar fi total nepotrivit să reacționăm la fel într-o întîlnire mondenă, fie că este vorba de un interviu la cabinet sau de un mare bal. De aceea, înainte să plec de la o operație, petrec vreo două minute în încăperea mea liniștită, pentru a mă liniști nervos, ca să spun așa, pregătindu-mă pentru altceva.

Concepți-vă propria umbrelă psihică

Practicînd tehnicile din acest capitol, vă puteți concepe propria umbrelă psihică, ce vă va izola de stimulii deranjați, vă va aduce mai multă liniște sufletească și vă va ajuta să acționați mai eficient.

Mai presus de toate, rețineți și fixați-vă în gînd faptul că adevărata *cheie* a problemei, indiferent dacă sînteți tulburat sau liniștit, speriat sau echilibrat, *nu ține de stimulii exteriori*, indiferent care ar fi ei, ci de *reacția dumneavoastră*. *Propria dumneavoastră reacție* vă „fac” să vă fie frică, grijă, teamă. Dacă nu reacționați deloc, ci pur și simplu „lăsați telefonul să sune”, nu vă puteți simți deranjat, indiferent ce s-ar întîmpla în jurul dumneavoastră. Fiti precum promontoriul de care se izbesc valurile și care rămîne neclintit, cu toată furia apei ce-l înconjoară”, spunea Marc Aureliu.

În Psalmul 91 apare povestea celui care s-a simțit în siguranță chiar în mijlocul nopții îngrozitoare, cînd era înconjurat de săgeți ce veneau de pretutindeni, de molimi, de intrigi,

de dușmani și de primejdii (zece mii au pierit în jurul lui). El descoperise „locul ascuns” din sufletul său și nu s-a mișcat de acolo, adică nu a mai reacționat la „clopoțelii” groazei din jurul său. Din punct de vedere emoțional, i-a ignorat total. Așa cum ne recomandă William James, să nu băgăm în seamă răul și „întâmplările” nefericite, simțindu-ne fericiți. Și așa cum spunea și James T. Mangan, să nu băgăm deloc în seamă situațiile adverse ce ne înconjoară, ci să ne găsim echilibrul.

În esență, dumneavoastră sînteți un „actor” și nu un „reactor”. În această carte am tot vorbit despre *reacția* și *răspunsurile* potrivite în raport cu factorii înconjurători. Totuși omul nu este primordial un „reactor”, ci un „actor”. Noi nu doar reacționăm și răspundem la factorii mediului înconjurător, precum o corabie care merge încotro bate vîntul. Noi sîntem ființe care urmărim un scop și deci întîi de toate—ACȚIONAM. Ne fixăm obiectivul și ne alegem traiectoria. *După aceea*, în structura contextului urmăririi scopului, noi reacționăm cît mai potrivit, adică în așa fel încît să obținem progrese în realizarea scopului final.

Dacă reacția la feedback-ul negativ nu ne ajută să ne apropiem de obiectiv sau nu ne servește scopului final, atunci nu are rost să reacționăm. Dacă reacția de orice fel ne abate de la drumul nostru sau îi este potrivnică, atunci lucrul cel mai potrivit este să *nu avem reacții*.

Stabilizatorul dumneavoastră emoțional

În aproape orice situație de urmărire a unui obiectiv, stabilitatea noastră interioară este în sine un scop important. Trebuie să fim sensibili la datele feedback-ului negativ care ne lămuresc atunci cînd am deviat de la traiectorie, pentru a putea s-o schimbăm și să mergem mai departe. Dar, în aceeași timp, trebuie să facem corabia să plutească și să aibă un echilibru. Vaporul nostru nu trebuie izbit de stînci sau eventual chiar scufundat de orice val trecător și nici măcar de o furtună serioasă. Sau cum spunea Prescott Lecky: „Aceeasi atitudine trebuie menținută independent de schimbările din mediul înconjurător.”

Faptul că „lăsăm telefonul să sune” este o atitudine mentală care ne păstrează stabilitatea, echilibrul. Ne ajută să nu fim doborîți și aruncați de pe traiectorie sau „scuturați” prea tare de orice val întîlnit.

Nu vă mai luptați cu stafiile

Un alt tip de reacție nepotrivită care poate aduce griji, nesiguranță și tensiune este prostul obicei de a încerca să reacționăm afectiv la lucruri care nu există decît în imaginația noastră. Nemulțumiți cu reacția exagerată la stimulii minori efectivi care există în mediul înconjurător, mulți dintre noi creează stafii în gînd și reacționează afectiv la imaginile noastre mentale. În plus, pe lîngă factorii negativi care există cu adevărat în jur, ne impunem și opiniile negative: cutare sau cutare *s-ar putea* întîmplă; și *dacă* se întîmplă cutare și cutare. Cînd ne îngrijorăm, ne formăm imagini mentale contrare a ceea ce *poate* exista în jur sau se *poate* întîmplă. Atunci reacționăm negativ la aceste imagini, *ca și cum* ar exista în realitate. Nu uitați, sistemul dumneavoastră nervos nu distinge între experiențele reale și cele viu imaginate.

„Să nu faci nimic” este reacția cea mai potrivită în fața problemelor ireale

Din nou vă puteți liniști în raport cu acest tip de tulburare, nu prin ceva ce „faceți” ci prin ceea ce nu faceți, prin refuzul de a acționa. În *privința emoțiilor* reacția firească la imaginile de îngrijorare este ignorarea lor totală. Trăiți emoțional momentul prezent. Analizați mediul înconjurător și fiți tot mai conștient de ceea ce există cu adevărat în jur și reacționați la asta spontan. Pentru a face asta trebuie să acordați toată atenția la ceea ce se întîmplă acum. Trebuie să fiți cu ochii pe minge. Atunci reacția va fi potrivită și nu veți mai avea timp să observați sau să reacționați la mediul imaginar.

Trusa de prim-ajutor

Purtați cu dumneavoastră aceste gînduri ca un fel de trusă de prim-ajutor:

Tulburările interioare sau opusul liniștii provin aproape întotdeauna dintr-o reacție exagerată sau din cauza unei prea mari sensibilități, „reacția de alarmare”. Creați-vă un tranchilizant „la purtător” sau un ecran psihic între dumneavoastră și stimulii care vă deranjează atunci cînd practicați „lipsa reacției” — sau lăsați telefonul să sune.

Vindecați toate vechile obiceiuri de reacție exagerată, anulați reflexele condiționate atunci când *amînați* reacția obișnuită, automată, negîndită.

Relaxarea este un tranchilizant natural. Ea înseamnă nereacționare. Învățați relaxarea fizică prin exerciții zilnice, după care, cînd veți avea nevoie să nu reacționați în activitățile zilnice, „procedați ca și cum” v-ați relaxa.

Folosiți tehnica acelei cămăruțe mentale liniștite, atît ca tranchilizant zilnic, de diminuare a reacției nervoase, cît și ca procedeu de a curăța mecanismul emoțional de emoțiile „preluate”, care ar fi nepotrivite cu noile situații.

Nu vă mai speriați de moarte cu propriile imagini mentale. Nu vă mai luptați cu stafiile. Răspundeți afectiv doar la ceea ce *există* aici și acum și ignorați restul.

EXERCİTIU PRACTIC

Creați în gînd o imagine mentală vie a dumneavoastră, cum stați liniștit, echilibrat, nemișcat, lăsînd telefonul să sune, așa cum subliniam mai înainte în acest capitol. Apoi, în activitățile zilnice, „preluați” aceeași liniște, același echilibru, aceeași nemișcare, reamintindu-vă această imagine mentală. Spuneți-vă „Voi lăsa telefonul să sune” de fiecare dată cînd sînteți tentat să „vă supuneți” sau să reacționați la un clopoțel de teamă sau de neliniște. După care, folosiți-vă imaginația pentru a practica non-reacția în diverse situații: imaginați-vă cum stați liniștit și nemișcat, în timp ce un coleg se agită de zor și vorbește bombastic. Urmăriți-vă cum treceți în revistă îndatoririle zilnice una cîte una, calm, echilibrat, fără grabă, în ciuda tensiunilor unei zile aglomerate. Vizualizați-vă menținînd aceeași traiectorie constantă stabilă, în ciuda diversilor „clopoțeli de grabă” și „de tensiune” care vă înconjoară. Imaginați-vă în diverse situații care v-au supărat în trecut, numai că de data asta rămîneți „fixat”, potolit, echilibrat — prin faptul că nu reacționați.

Termostatul dumneavoastră spiritual

Trupul dumneavoastră are inclus un termostat, el fiind un servomecanism în sine, care menține temperatura fizică interioară la 36,6 grade Celsius, independent de temperatura din jur. Afară poate să fie un frig cumplit sau peste 40 de grade. Și totuși, trupul dumneavoastră își păstrează aceeași temperatură constantă de 36,6°C. El poate funcționa corect pentru că nu preia temperatura din jur. Indiferent că e rece sau cald, el își menține aceeași temperatură.

Aveți inclus și un termostat spiritual, care vă dă posibilitatea să mențineți un climat emoțional și o anumită atmosfera în ciuda a ceea ce vă înconjoară. Mulți oameni nu folosesc acest termostat spiritual pentru că nu știu că există. Nu știu că așa ceva e posibil și nu înțeleg că *nu trebuie* să preia climatul exterior. Și totuși, termostatul spiritual este la fel de necesar, pentru sănătatea emoțională și binele dumneavoastră ca și termostatul fizic pentru sănătatea fizică. Începeți să-l folosiți, practicînd tehnicile din acest capitol.

CAPITOLUL 13

Cum puteți transforma o criză într-o șansă creatoare

Cunosc un tînr jucător de golf care a avut niște rezultate remarcabile la nivel local și totuși nu a jucat niciodată într-un concurs important. Cînd juca singur sau cu prietenii sau atunci cînd miza era mica reușea întotdeauna, fără greș. Și totuși de cate ori era vreun concurs cît de cît mai important, nu dădea rezultate. Sau cum spun jucătorii de golf, „tensiunea îi venea de hac”.

Și în cazul multor jucători de baseball se întîmplă să ajungă într-o situație în care „s-o zbîrcească”. Pur și simplu „se blochează”, își pierde controlul și parcă nu mai sînt în stare de nimic.

Pe de altă parte, mulți sportivi sînt mai buni tocmai cînd este situația tensionată. Aceasta parcă le dă altă putere și îi face să fie mai în formă.

Cei care dau randament în perioade de criză

De exemplu, John Thomas, de la Universitatea din Boston, recordmanul la săritura în înălțime, era adesea mult mai bun la concurs decît la antrenamente. În februarie 1960,

Thomas a stabilit un nou record mondial la campionatul american sărind 2,16 m. La antrenamente nu depășise 2,06 m.

Același lucru este valabil și la unii jucători de baseball, drept care adesea impresarii preferă unul mediu, dar care se descurcă bine în „situațiile-limită”.

Unui agent de vânzări i se poate întâmpla să nu mai poată scoate nici un cuvânt în prezența unui potențial client important. Talentul său pur și simplu îl părăsește. Un altul, în aceeași situație, „poate vinde în prostie”. Situația respectivă îl stimulează, scoțînd la iveală aptitudini de care nici nu știa.

Multe femei sînt fermecătoare și grațioase cînd vorbesc cu o persoană sau cu un grup neprotocolar. În schimb, la o cină oficială, devin mute, stinghere și plicticoase. Același lucru se poate întâmpla și în orice altă întîlnire mondenă. Pe de altă parte, cunosc o doamnă care reușește să dea tot ce-i mai bun din ea doar stimulată de o ocazie importantă. Cînd iei cina doar cu ea pare o persoană oarecare. Nu are niște trăsături prea frumoase, fiind mai degrabă o ființă șleampătă. Totul însă se schimbă radical atunci cînd este vorba de o petrecere stilată. Stimulentul respectiv trezește ceva în ea care pur și simplu o aduce la viață. Ochii îi strălucesc, conversația este inteligentă și fermecătoare, pînă și trăsăturile chipului par a se schimba, devenind o femeie frumoasă.

Există studenți care se descurcă foarte bine la cursuri, în schimb se blochează la examene. Sînt alții care sînt oarecare la ore, dar devin extrem de buni la examene.

Secretul jucătorului „pe bani”

Diferența dintre toate aceste persoane nu constă în calitățile lor înnăscute. Depinde mai mult de *felul în care reacționează* în situațiile de criză.

O „criză” este o situație care te face om sau te distruge. Dacă reacționăm adecvat la o situație de „criză”, putem chiar avea mai multă putere și înțelepciune ca de obicei. Dacă, dimpotrivă, reacționăm nepotrivit, criza ne poate face să ne pierdem controlul și aptitudinile de tot felul de care dispunem de obicei.

Așa-numiții jucători „pe bani” din sport, afaceri sau alte activități sociale sînt persoanele care reușesc mai bine în situații-limită, sînt stimulați de ele, adică persoane care au învățat, conștient sau inconștient, să reacționeze pozitiv în situațiile critice.

Ca să acționăm corect în situațiile de criză avem nevoie:

(1) Să dobîndim anumite deprinderi în condițiile în care nu sîntem supramotivați. Ele trebuie practicate și în afara momentelor tensionate.

(2) Trebuie să învățăm să reacționăm combativ în momentele de criză, și nu defensiv. Trebuie să reacționăm în raport cu stimulentele situației, și nu cu amenințarea; permanent trebuie să ne păstrăm viu în minte scopul pozitiv.

(3) Trebuie să învățăm să evaluăm așa-numitele „crize” în adevărata lor perspectivă. Nu trebuie să facem din țîțar armăsar, dar nici să le minimalizăm atunci cînd devin o chestiune de viață și de moarte.

1. Exersați în afara momentelor tensionate

Chiar dacă învățăm rapid, nu învățăm bine în condiții de „criză”. Aruncați un om în apă pînă peste cap și chiar dacă nu știe să înoate, criza în sine îi va da puterea să se salveze. Învăță rapid și reușește *într-un fel sau altul* să înoate. Dar nu va putea fi niciodată un campion de înot. Șocul puternic și stupid i-a folosit ca să se salveze, dar îi va fi foarte greu să înoate să înoate mai bine de atît. Atunci cînd ar avea de înotat pe o distanță mai lungă, ar putea pieri pentru că ar interveni o nouă formă de criză reală.

Dr. Edward C. Tolman de la Universitatea din California, psiholog și expert în comportamentul animalelor, susține că atît animalele cît și oamenii au un fel de „hărți pentru creier” sau „hărți cognitive” pentru mediul înconjurător atunci cînd învață ceva. Dacă motivația nu este prea intensă, dacă nu este o criză suficient de puternică din care să învețe ceva, hărțile acestea sînt doar vagi. Dacă animalul este supermotivată, harta cognitivă devine una restrînsă. El învață o singură cale de rezolvare a problemei sale și, pe viitor, dacă această cale este blocată în vreun fel, animalul se simte frustrat și nu mai poate discerne căi alternative sau ocoluri. El își dezvoltă pur și simplu „o singură reacție” preconcepută și are tendința să-și piardă capacitatea de a reacționa spontan la o nouă situație. El nu poate improviza, ci poate doar urma un plan prestabilit.

Stările tensionate întîrzie învățarea

Dr. Tolraan a descoperit că dacă șobolanii sînt lăsați să *învețe* și să *exerseze* în condiții de *non criză*, mai tîrziu se descurcă la fel de bine și în cele de criză. De exemplu, dacă șobolanilor li se permite să bîntuie de voie și să exploreze un labirint atunci cînd sînt bine hrăniți și li s-a dat destulă apă, dau *impresia* că n-au învățat nimic. Mai tîrziu totuși, dacă aceiași șobolani sînt băgați în labirint cînd sînt flămînzi, demonstrează că au învățat multe, îndreptîndu-se rapid și eficient spre ținta fixată. Foamea cu care se confruntă acești șobolani dresați reprezintă o formă de criză la care ei reacționează pozitiv.

Alți șobolani care au fost obligați să învețe labirintul în stare de criză — foamete și sete — nu s-au descurcat prea bine. Erau supramotivați și harta creierului lor s-a restrîns, s-a îngustat. Drumul „corect” spre scopul lor era prestabilit. Dacă acesta se bloca, șobolanii se simțeau frustrați și cu greu învățau unul nou.

Cu cît situația de criză sub care înveți este mai intensă, cu atît înveți mai puțin. Prof. Jerome S. Bruner de la Universitatea Harvard a pregătit două grupuri de șobolani care urmau să se descurce într-un labirint ca să-și găsească mîncarea. Unul dintre grupuri nu mîncase de 12 ore și a învățat labirintul din șase încercări. Cel de-al doilea grup, care nu mîncase de 36 de ore a avut nevoie de peste 20 de încercări

Exercițiile pentru incendii simulează comportamentul la criză în situații de non-criză

Oamenii reacționează la fel. Cei care trebuie să învețe cum să iasă dintr-o clădire în flăcări au nevoie de un timp de două sau trei ori mai mare pînă învață drumul corect, decît dacă nu ar fi vorba de nici un foc. Unii nu învață deloc. Supermotivarea se interferează cu procesele raționale. Mecanismul automat de reacție este blocat de un efort mult prea susținut — o încercare prea concentrată. Aceasta seamănă oarecum cu „tremuratul la scop”, iar capacitatea de a gîndi limpede se pierde complet. Cei care totuși reușesc să iasă pînă la urma din clădire au învățat de fapt o reacție foarte limitată. Dacă-i duceți în altă clădire sau schimbați oarecum firul evenimentelor, ei vor reacționa la fel de prost ca prima dată.

Puteți însă să luați aceiași oameni și să-i puneți să exerseze o „fugă” cînd nu arde nimic. Pentru că nu este nici o primejdie, nu există nici un feedback negativ excesiv care să intervină în gîndirea clară sau în acționarea corectă. Pur și simplu ei ies calmi din clădire, eficient și corect. După ce au făcut mai multe exerciții, se poate conta că vor reacționa la fel și atunci cînd va fi într-adevăr un incendiu. Mușchii lor, nervii și creierul au reținut o „hartă” vastă, generală și flexibilă. Atitudinea calmă însoțită de o gîndire limpede va fi „preluată” de la simplul exercițiu la incendiul propriu-zis. Mai mult, vor învăța cum să iasă din orice clădire și cum să se adapteze în orice împrejurări. Ei nu sînt constrînși de o reacție rigidă, ci vor fi capabili să improvizeze — să reacționeze spontan, indiferent de condiții.

Morala este clară atît pentru oameni, cît și pentru șoareci. Exersați fără a fi într-o situație tensionată și veți învăța mai eficient, fiind apoi capabili să vă descurcați mai bine în situațiile de criză.

Boxul cu umbra — o soluție pentru echilibru

DI Jim Corbett a făcut cunoscută expresia „boxul cu umbra”. Cînd a fost întrebat cum reușește să se controleze perfect și cum s-a descurcat atît de bine în meciul cu John L. Sullivan, voinicul Bostonului, Corbett a răspuns că s-a pregătit dînd cu stînga în propria sa imagine din oglindă de peste zece mii de ori înainte acestei întîlniri.

Gene Tunney a procedat la fel. Cu mulți ani înainte să aibă meciul cu Jack Dempsey, el a boxat în gînd de peste o sută de ori cu Dempsey în încăperea sa personală. A adunat toate filmele cu meciurile mai vechi ale lui Dempsey și le-a urmărit pînă ce a învățat fiecare mișcare a sa. După care, a boxat cu umbra imaginîndu-și că Dempsey este în fața sa. Cînd Dempsey imaginarul făcea vreo mișcare, el și-a exersat contralovitura.

Sir Harry Lauder, celebrul actor de teatru și cinema scoțian, a recunoscut cîndva că repeta și de zece mii de ori înainte să apară în fața publicului. Lauder folosea de fapt stilul „boxului cu umbra”, umbra fiind aici un public imaginar.

Billy Graham predica mlaștinilor cu chiparoase din Florida înainte de a deveni o personalitate marcantă în fața unui public numeros. Majoritatea bunilor vorbitori au

procedat similar, cel mai obișnuit fel de a-și pregăti un discurs fiind acela de a-l ține în fața propriei imagini în oglindă. Am cunoscut pe cineva care puneă 6-8 scaune goale și-și imagina că în ele stau oameni și așa își repeta discursul în fața unui public imaginar.

Exercițiile „la rece” dau rezultate mai bune

Cînd Ben Hogan concursa în competițiile de golf, avea un teren la el în dormitor și exersa de unul singur, miscînd crosa și lovind o minge imaginară. Cînd Hogan ajungea pe terenul real, repeta în gînd mișcărilor înainte de a lovi mingea, după care se bizuia pe „memoria mușchilor” pentru a executa o lovitură corectă.

Unii sportivi fac antrenament în particular fără să fie supuși nici unei tensiuni. Fie ei, fie antrenorii lor, refuză să îngăduie presei să participe la antrenamente și nici nu dau nici o informație despre acestea, tocmai ca să-i protejeze de la orice formă de tensiune. Totul este aranjat în așa fel încît antrenamentul să fie cît mai relaxat, cît mai destins, cît mai uman. Rezultatul este că ajung în concurs, deci teoretic în momentul de criză, fără să aibă nici un fel de emoții. Ei devin un fel de „stane de piatră”, imuni la orice fel de tensiune, nefăcîndu-și griji despre cum vor juca, ci depinzînd de „memoria mușchilor” pentru a obține diverse mișcări pe care le-au învățat.

Tehnicile „boxului cu umbra” sau „a antrenamentului fără stres” sînt atît de simple, și rezultatele atît de evidente, încît unii sînt înclinați să creadă că e vorba de un fel de magie.

Îmi amintesc, de exemplu, de o distinsă doamnă, care ani de zile s-a simțit foarte stingheră în lume; După ce a exersat tehnica „boxului cu umbra” mi-a scris:

... Am exersat de peste 100 de ori o «intrare spectaculoasă» în living-ul meu unde nu se afla nimeni. Am mers și am dat mina cu nenumărați musafiri imaginari. Am zîmbit și am avut ceva plăcut de spus fiecăruia și am exersat chiar cu glas tare. După care, am mers printre „musafiri”, stînd de vorbă cînd cu unul, cînd cu altul. Am exersat plimbatul printre ei, statul jos, vorbitul, totul cu grație și încredere în mine.

Nici nu știi ce fericită am fost — trebuie să recunosc că și surprinsă — să mă simt atît de bine la Balul lui G.T. M-am simțit relaxată și încrezătoare. Au apărut și cîteva situații pe care nu le anticipasem, pe care nu le repetasem, dar am descoperit că m-am descurcat admirabil. Soțul meu este convins că ai făcut o scamatorie cu mine...

Boxul cu umbra „poate deveni” o formă de exprimare

Cuvîntul „exprimare” înseamnă de fapt „scoatere la iveală”. Cuvîntul „inhibiție” înseamnă sufocare și blocare. Exprimarea de sine este o scoatere în evidență, o scoatere la suprafață a puterilor, talentului și aptitudinilor sinelui. Înseamnă că vă aprindeți luminile și le lăsați să strălucească. Exprimarea de sine este o reacție „pozitivă”. Inhibiția este o reacție „negativă”. Ea sufocă exprimarea de sine, stinge tot, închide lumina.

În boxul cu umbra, exersați exprimarea de sine fără prezența factorilor inhibitori. Învățați să corectați mișcărilor. Vă formați o „hartă mentală” care este păstrată la nivelul memoriei. Este vorba de o hartă vastă, generală și flexibilă. Cînd sînteți confruntat cu o situație de criză, cînd apare realmente o amenințare sau un factor care vă inhibă, ați învățat deja să acționați corect și cu calm. În mușchii dumneavoastră există o preluare, dar și la nivelul nervilor și al creierului, datorită exersării unei situații similare. Mai mult, pentru că ați învățat relaxat și fără tensiuni, veți putea face față ocaziei respective, improvizînd și acționînd spontan. În același timp, boxul dumneavoastră cu umbra creează o imagine mentală de sine care acționează corect și cu succes. Amintirea acestei imagini personale a reușitei vă ajută să acționați și mai bine.

Simularea trasului la țintă este secretul țintașului

Un novice în arta trasului la țintă va descoperi că poate ține arma perfect, fără s-o miște, atîta vreme cît nu trage cu ea. Cînd țintește cu o armă neîncărcată, mîna nu-i tremură. Cînd aceeași armă este încărcată și încearcă să punteze, se instalează „tremuratul la scop”. Țeava puștii se mișcă necontrolat înainte și înapoi, cam la fel ca în situația în care încercați să băgați o ață în ac (vezi capitolul 11).

Pentru a depăși această situație, cei care vă învață să trageți vă recomandă să „simulați” cît mai mult înainte de a reuși. Țintașul trage calm și în mod deliberat asupra unei ținte aflate pe perete. Calm și în mod deliberat, el dă atenție doar felului cum ține arma, dacă este armată sau nu, dacă trăgaciul este blocat sau nu. El învață bunele obiceiuri cu calm. N-are nici un motiv să tremure, pentru că nu este excesiv de prudent sau de neliniștit în privința rezultatelor. După mii de astfel de „simulări”, novicele va reuși să țină arma încărcată și să tragă, păstrîndu-și aceeași atitudine mentală și același calm

prin care în mod deliberat face mișcările fizice.

Un prieten de-al meu a învățat să împuște prepelițe cam tot așa. Trăgea bine în mulaje de argilă, dar atunci când auzea prepelițele intra în panică și se supramotiva, ratând aproape de fiecare dată. La următoarea încercare, după ce a exersat boxul cu umbra, în prima zi a folosit o pușcă neîncărcată. N-avea de ce să se agite prea tare, pentru că oricum nu putea să tragă. Nu era cazul să fie supermotivată când avea o armă goală. A „împușcat” vreo 20 de prepelițe în ziua aceea cu o armă neîncărcată. După primele șase încercări, a scăpat de stres și trac. În ziua următoare chiar a omorât opt păsări, iar în final a ajuns să nimerească 15 prepelițe din 17 încercări.

Boxul cu umbra ajută să prinzi mingea

Nu demult, într-o duminică, am fost în vizită la un prieten de-al meu, care locuiește într-o suburbie a New York-ului. Băiețelul lui de zece ani visa să devină un mare star al baseball-ului. Se descurca destul de bine, dar nu nimerea mingea. De câte ori tatăl lui arunca mingea, băiatul parcă înțepenea și o rata. Am hotărât să încercăm ceva. „Ești atât de nerăbdător să lovești mingea și te temi atât de tare că n-ai s-o faci, încât nici nu mai vezi bine”, i-am spus. Toată această tensiune și neliniște intervenea în reflexele și chiar în vederea copilului, mușchii brațului neexecutând comanda primită de la creier.

În următoarele zece rânduri nici măcar nu încerca să lovești mingea. Nu încerca deloc. Ține bățul de baseball pe umăr, dar urmărește mingea cu *foarte* mare atenție. Fii cu ochii pe ea de când pleacă din mîna tatălui tău și pînă când ajunge la tine. Stai cît mai destins și uită-te doar cum trece mingea”, i-am spus.

După zece asemenea încercări, l-am sfătuit: „Acum, un timp, uită-te la minge cum trece, ține bățul pe umăr, dar gîndește-te cum ai lua bățul și ai lovi mingea, zdravăn și la fix.” După care, i-am zis să continue să „simtă același lucru” și să se uite atent după minge și să „lase” bățul să o lovească, fără să încerce s-o izbească prea tare. Băiatul a lovit mingea. După cîteva încercări mai ușoare, o lovea perfect și în felul acesta mi-am făcut un prieten pe viață.

Agentul de vânzări care exersa „fără vânzări”

Puteți folosi tehnica „lovirii mingii” și atunci când vindeți, predați sau conduceți o afacere. Un tînăr agent de vânzări mi s-a plîns că el pur și simplu îngheață când ajunge acasă la potențialii clienți. Marea lui problemă era incapacitatea de a replica prompt și adecvat obiecțiilor presupușilor clienți. „Cînd un posibil client pune o problemă sau comentează defavorabil produsul, nu știu întotdeauna ce să-i răspund”, mi-a zis el. „Mai tîrziu îmi vin tot felul de idei legate de felul cum aș fi putut să contracarez obiecția.”

I-am spus despre tehnica boxatului cu umbra și despre puștiul care a învățat să lovească mingea, lăsînd-o să treacă pe lîngă el. Am subliniat faptul că pentru a lovi mingea de baseball sau pentru a gîndi cum trebuie, trebuie să ai reflexe bune. Mecanismul automat al succesului trebuie să reacționeze automat și potrivit. O tensiune prea mare, o motivare excesivă, neliniștea la gîndul rezultatelor blochează mecanismul. „Tu te gîndești la un răspuns adecvat abia mai tîrziu, cînd te relaxezi și scapi de momentul tensionat. În momentul de față problema ta este că nu răspunzi rapid și spontan obiecțiilor pe care ți le «aruncă» posibii clienți — cu alte cuvinte nu lovești mingea pe care ți-o aruncă virtualul client”.

I-am spus ca mai întîi să-și imagineze mai multe interviuri — cum intră pur și simplu în casă, se prezintă clientului și îi arată marfa — după care să se gîndească la toate obiecțiile posibile, oricît de neașteptate ar părea și să le răspundă cu glas tare. După care, va exersa „cu bățul de baseball pe umăr” cu un client real. Urma să meargă pînă la capăt cu intențiile și scopurile sale, folosind însă doar „arma neîncărcată”. Obiectivul acestei discuții cu clientul nu ar fi să-i vîndă — chiar ar trebui să se resemneze cu faptul că nu i se va face nici o comandă. Scopul vizitei este strict exersarea tehnicii „cu bățul de baseball pe umăr” și „cu arma neîncărcată”.

Ca să-l citez, stilul de box cu umbra „a funcționat ca prin minune”.

Cînd eram student, foloseam și eu tehnica boxului cu umbra, practicînd operații pe cadavre. Nefiind stresat în nici un fel, am avut multe de învățat și anume că un chirurg trebuie să fie calm, precaut, înțelept și asta a fost posibil pentru că am exersat într-o situație în care nu era o chestiune de viață și de moarte.

Cum poți să faci ca „enervările” să funcționeze în favoarea ta

Cuvîntul „criză” vine din grecește și înseamnă „punct decisiv”, „în care trebuie să iei o hotărîre”.

O criză este ca o răspîntie. Dacă o apuci pe un anumit drum îți poate fi mai bine, iar pe altul mai rău. În medicină „criza” este un punct de cotitură în care starea pacientului fie se înrăutățește și atunci moare, fie se îmbunătățește, și atunci trăiește.

Fiecare situație de criză are două soluții. Într-o situație de egalitate și avînd o poziție favorabilă, un jucător de baseball poate în final să cîștige jocul și să devină un erou sau să îl piardă și să ajungă un nenorocit.

Hugh Casy, unul dintre cei mai calmi și mai buni jucători de baseball ai tuturor timpurilor, a fost întrebat odată ce a gîndit atunci cînd a fost trimis să joace în momentul în care partida se afla în plină criză.

„Dintotdeauna m-am gîndit doar la *ce am să fac și ce vreau să se întîmple*”, a spus el. „Și nu ce va face adversarul sau ce o să mi se întîmple.” El mi-a spus că se va concentra asupra a ceea ce vrea să se întîmple și că simțea că poate să o facă și de obicei și reușea.

Această abordare este o altă cheie importantă a felului în care se poate reacționa într-o situație de criză. Dacă ne putem menține o atitudine combativă și o reacție puternică în loc să avem una negativă în prezența amenințărilor și a crizei, situația în sine poate deveni un stimulent care va scoate la iveală puteri nebănuite.

Acum cîțiva ani, în ziare a apărut povestea unui „uriaș”, a unui negru care a reușit ceea ce n-au fost în stare două mașini de intervenție și o grămadă de oameni. El a ridicat o grămadă de fiare salvîndu-l pe șofer, a reușit să îndoaie cu mîna pedala de frană sub care se prinsese piciorul șoferului. A stins cu mîinile goale focul care se aprinsese în cabina camionului. Mai tîrziu, cînd acest uriaș a fost găsit și identificat, s-a dovedit că nu era deloc un uriaș. Charles Dennis Jones avea 1,85 m și cîntărea 110 kg. Explicația extraordinarei sale fapte a fost: „Urăsc focul”. Cu 14 luni înainte, fetița sa de 8 ani a ars de vie într-un incendiu la el acasă. („Omul nu știe de ce este în stare”, *Reader's Digest*, octombrie 1952.)

Am cunoscut un bărbat înalt dar destul de firav, care a reușit să scoată din casă un pian, să-l tîrască trei trepte, să dea colțul cu el și să-l aducă pînă pe pajiștea din fața casei, atunci cînd înăuntru izbucnise focul. Fusesse nevoie de șase bărbați voinici ca să bage pianul în casă. Un bărbat destul de firav, stimulat de momentul de criză, a reușit să-l scoată de acolo de unul singur.

2. Crizele dau putere

Neurologul J.A. Hadfield a făcut un studiu aprofundat al puterilor extraordinare — fizice, mentale, emoționale și spirituale — care ne vin în ajutor în momentele de criză.

Ce minunat este cînd oamenii obișnuiți ne sar în ajutor în momentele de criză. Noi trăim cu toții niște vieți timide, făcîndu-ne mici în fața îndatoririlor, pînă cînd sîntem obligați să ne implicăm și atunci dintr-o dată se descătușează niște forțe nevăzute. Cînd trebuie să înfruntăm primejdia, apare curajul. Cînd sîntem puși la încercare pe termen lung, descoperim că avem puterea să îndurăm. Iar cînd vreun dezastru ne face să trăim lucrurile de care ne temeam cel mai tare, ne găsim puterea să-i facem față. Din experiență, știm că atunci cînd sîntem confrunțați cu situații speciale, *dacă le acceptăm cu încredere ne întărim puterea*, fiecare primejdie în parte sau dificultate aducînd după sine propria-i putere — „căci puterile îți vor fi precum zilele ce le vei trăi”.

Secretul constă într-o atitudine „de acceptare fără teamă a situației” și „de desfășurare cu încredere a puterilor nebănuite”.

Asta înseamnă menținerea combativității, a atitudinii direcționale spre un scop și nu apariția unei abordări defensive, evazive sau negative, adică: „Orice s-ar întîmplă, mă pot descurca sau pot eu depăși momentul în vreun fel”, și nu „Sper să nu se întîmple nimic”.

Scopul trebuie să fie viu în minte

Esența abordării combative constă în orientarea spre un anumit scop. Trebuie să vă păstrați viu în minte scopul pozitiv. Trebuie să aveți intenția să „depășiți” momentul de criză și să vă atingeți scopul. Trebuie să păstrați scopul inițial pozitiv și să nu vă abateți de la el, urmărind altele secundare, ascultîndu-vă dorința de a fugi, de a vă ascunde, de a evita totul în momentele de criză. Sau, cum spunea William James, abordarea trebuie să fie una „combativă”, și nu una de teama și fugă.

Dacă veți reuși asta, situația de criză în sine va acționa ca un stimulent care va *descătușa noi puteri* care să vă ajute să vă atingeți scopul.

Lecky spunea că scopul emoției este „reîntărirea” sau o putere suplimentară, și nu un

semn de slăbiciune. El credea că exista o singură emoție fundamentală, „încântarea”, aceasta manifestându-se cu teamă, mînie, curaj etc, în funcție de scopurile interioare ale momentului respectiv — adică dacă sîntem dispuși să ne organizăm în așa fel încît să depășim problema sau să fugim de ea sau s-o distrugem. „Adevărata problemă nu este controlul asupra emoției, ci controlul asupra alegerii de care depinde amplificarea emoției.” (Prescott Lecky, *Coerența, o teorie a personalității*, New York Island Press)

Dacă intenția dumneavoastră sau abordarea scopului ar fi mersul înainte și beneficiul la maximum din situația de criză, victorie cu orice preț în ciuda situației potrivnice, atunci emoția își va *amplifica* tendința, dîndu-vă mai mult curaj și mai multă putere de a merge mai departe. Dacă pierdeți din vedere scopul inițial și el se transformă într-o fugă din fața crizei sau într-o refugiere în trecut, în încercarea de a o evita atunci și această tendință de fugă va fi amplificată și veți cunoaște frica și neliniștea.

Nu confundați emoția cu frica

Mulți oameni au făcut greșeala de a interpreta emoția ca pe o formă a fricii, sau a neliniștii, deci o dovada a inadaptării.

Orice persoană care este destul de inteligentă să înțeleagă o anumită situație are emoții înaintea momentului de criză. Pînă ce nu este direcționată spre un scop, emoția nu este nici frică, nici neliniște, nici curaj, nici încredere, nici nimic altceva decît o emoție acumulată și exacerbată la nivelul „boilerului” dumneavoastră. *Nu* este un semn de slăbiciune. Este un semn de putere suplimentară care va fi folosită *asa cum veți dori dumneavoastră*. Jack Dempsey avea asemenea emoții înaintea unui meci de box, încît nu se putea bărbieri. Nu putea sta nici jos, nici în picioare. Totuși el nu-și interpreta emoția ca pe o formă a fricii. El nu *hotăra* că ar trebui să fugă din cauza asta. Mergea mai departe, folosindu-și emoția ca loviturile lui să fie dinamită.

Actorii cu experiență cunosc această senzație dinaintea spectacolului. Ei socotesc că este un semn bun. Mulți dintre ei chiar se „montează” deliberat să aibă emoții înainte să intre pe scenă. Un soldat cu adevărat bun este cel care „are emoții” înainte de a intra pe cîmpul de luptă.

La curse, mulți pariază pe caii care par cei mai „emotivi” înainte să pornească. Și dresorii știu că un cal care are emoții, „se aprinde” înainte să înceapă cursa, poate alerga mai bine ca orieînd. E nimerită expresia „se aprinde”. Această emoție pe care o simți înaintea unui moment de criză este ca un „foc interior” și trebuie interpretat ca atare.

Nu demult am întîlnit în avion un tip pe care nu-l mai văzusem de nu știu cîți ani. În decursul conversației l-am întrebat dacă mai ține conferințe ca în trecut. El a răspuns că da, dar că într-adevăr și-a schimbat meseria, tocmai pentru a putea ține mai multe conferințe și acum are cam una pe zi. Știindu-i slăbiciunea pentru vorbitul în public, i-am spus că probabil e foarte bine că și-a ales această nouă profesie. „Da”, mi-a răspuns el, „într-un fel e bine, dar nu total. Nu mai țin niște conferințe la fel de interesante ca pînă acum. Vorbesc atît de des, încît a devenit un reflex pentru mine și nu mai simt acea emoție în stomac care îmi garantează că o să mă descurc bine.”

Unii au asemenea emoții în timpul unui examen scris încît nici nu mai pot gîndi bine sau chiar le tremură creionul în mînă. Pe alții îi cuprinde o asemenea frenezie, încît „se auto-depășesc”, funcționînd mai bine ca niciodată. Li se ascute memoria și nu emoția în sine face ca lucrurile să fie altfel ca de obicei, ci *felul cum este folosită*.

3. Ce se poate întîmpla în cel mai rău caz?

Mulți au tendința să amplifice potențiala „pedeapsă” sau posibilul „eșec” care ar decurge dintr-o situație de criză. Ne folosim imaginația împotriva noastră și facem din tîntar armăsar. Sau nu ne folosim imaginația ca să „vedem” în ce constă *de fapt* situația, ci reacționăm fără să ne gîndim, conform obiceiului, *ca și cum* totul ar deveni o amenințare, o chestiune de viață și de moarte.

Ca să înfrunțați *o criză reală*, trebuie multă emoție. Emoția poate fi folosită ca un avantaj în momentul de criză. Și totuși, dacă supraestimați pericolul sau dificultatea sa, dacă reacționați la o informație greșită, distorsionată sau nerealistă, veți declanșa o emoție mult mai mare decît e necesar. Amenințarea reală este mult sub ceea ce ați estimat și atunci emoția nu poate fi folosită cum trebuie. Ea nu poate fi „eliminată” printr-o acțiune creatoare. De aceea ea rămîne interioară, se închide în dumneavoastră și asta dă

„tracul”. Excesul emoțional poate dăuna, tocmai pentru că este nepotrivit situației.

Filozoful și matematicianul Bertrand Russell povestea despre o tehnică pe care o folosea ca să diminueze emoția excesivă:

Cînd vă amenință, o nenorocire gandiți-vă serios și conștient ce vi se putea intampla în cel mai rău caz. Odată înfruntată această nenorocire, găsiți motive serioase ca să vă spuneți că n-o să fie un dezastru chiar așa de mare. Asemenea motivații există întotdeauna, pentru că și lucrul cel mai îngrozitor care vi se poate întîmpla nu poate avea o dimensiune cosmică. După ce ați analizat cu atenție lucrurile cele mai cumplite care se pot întîmpla și v-ați spus cu convingere: „Ei, la urma urmei, nici nu contează prea tare”, veți constata că îngrijorarea scade în foarte mare măsură. S-ar putea să fie nevoie să repetați această tehnică de mai multe ori, dar în final, dacă nu ați omis nimic din posibilul deznodămînt negativ, veți constata că îngrijorarea va dispărea complet și va fi înlocuită de un fel de euforie. (Bertrand Russell, *Cucerirea fericirii*, New York, Liveright Publishing Corporation).

Cum și-a găsit Carlyle curajul

Carlyle a demonstrat cum aceeași metodă i-a schimbat punctul de vedere dintr-un „veșnic nu” într-un „veșnic da”. El trecea printr-o perioadă de profundă disperare spirituală.

Principiile mele călăuzitoare erau blocate. Eram într-o dispoziție sumbră și aveam impresia că nu mai strălucește nici o stea pe cer... Universul era doar o mașinărie enormă, moartă și incomensurabilă, care se învîrtea într-o indiferență totală și mă zdrobea bucățică cu bucățică.

Apoi, în mijlocul acestui faliment spiritual, a apărut un nou stil de viață.

Și m-am întrebat: „De ce mi-era așa de frică? De ce mă comportam ca un laș care tremură din toate încheieturile? Ajunsesem ceva indescriptibil. Care să fi fost lucrul cel mai cumplit care mi se mai putea întîmpla? Moartea? Ei bine. Moartea: să fie oare acea durere, agonia ce ți-e făcută de diavol sau de om! Chiar n-ai curaj? Nu ești în stare să suferi nici un pic? Tu, Copil al Libertății, tu, Paria, te lași călcat în picioare și distrus? Ei bine, nu. Mă voi lupta. Te voi desfide.”

Și astfel, gândurile mi se îngrămădeau în minte de parca îmi ardeau sufletul. M-am scuturat de Frică pentru totdeauna. Devenisem puternic. Mă cuprinsese o putere necunoscută. Devenisem un spirit, aproape un zeu. Din acel moment nu m-am mai simțit nefericit. Nici Frica, nici Necazul nu m-au mai stăpînit, lăsînd loc indignării și sfidării. (Th. Carlyle, *Croitorașul cel viteaz*)

Russell și Carlyle ne învață cum să ne menținem combativitatea, atitudinea hotărîtă și drumul spre scopul stabilit, chiar și în prezența celor mai grave și mai reale amenințări și primejdii.

Țîntarul și armăsarul

Și totuși mulți dintre noi ne permitem să fim „deviați” de la traiectorie de amenințări minore sau imaginare pe care vrem să le interpretăm drept chestiuni de viață și de moarte sau drept situații-limită.

Cineva spunea că cel mai adesea ulcerul apare pentru că facem din țîntar armăsar.

Un agent de vânzări care merge la un potențial client important se poate comporta ca și cum ar fi o problemă de viață și de moarte.

O fată care merge pentru prima dată la bal poate reacționa ca și cum s-ar duce să fie judecată și condamnată pe viață.

Mulți dintre cei care dau examene pentru slujbe se comportă ca și cum ar fi „speriați de moarte” ș.a.m.d.

Poate că acest sentiment de „pe viață și pe moarte” care intervine în orice situație critică este o rămășiță din trecutul nostru îndepărtat, cînd „eșecul” omului primitiv era cel mai adesea sinonim cu moartea.

Independent de originea sa, din experiența multor pacienți am înțeles că poate fi vindecată dacă situația este analizată cu calm și logică. Întrebați-vă: „Ce mi se poate întîmpla în cel mai rău caz dacă nu reușesc?” Și nu reacționați automat, orbește și illogic.

Ce aveți de pierdut?

La o analiză atentă se va demonstra că majoritatea așa-ziselor „momente de criză” zilnice nu sînt deloc chestiuni de viață și de moarte, ci *ocazii* de a merge mai departe sau de a sta pe loc. De exemplu, ce i se poate întîmpla în cel mai rău caz unui agent de vânzări? Fie că va primi o comandă și o să-i fie și mai bine — fie că nu va primi nici o comandă și n-o să-i fie mai rău decît cînd a venit la client. Cel care dă examen pentru slujbă fie o obține, fie nu. Dacă n-o obține, va fi în aceeași situație ca pînă atunci. Ce i se poate întîmpla în cel mai rău caz unei tinere domnișoare dacă va rămîne ca înainte de bal, adică relativ necunoscută, și nu va stîrni un val de interes în lumea mondenă?

Puțini oameni își dau seama cît de puternică poate fi o simplă schimbare de abordare.

Un agent de vânzări pe care îl cunosc și-a dublat cifra de afaceri după ce a reușit să-și schimbe stilul de abordare, nemaitemându-se și nemaiintrînd în panică, renunțînd la remarca „De asta depinde totul” și abordînd-o pe o alta: „Am totul de cîștigat și nimic de pierdut”.

Actorul Walter Pidgeon povestea cum prima lui apariție în public a fost o cădere totală. Era pur și simplu „speriat de moarte”. Și totuși, între actele piesei, a încercat să gandească logic, spunîndu-și că deja a dat gres deci nu mai are nimic de pierdut. Dacă ar fi renunțat complet la actorie, într-adevăr ar fi fost un ratat total, deci nu mai avea de ce să-și facă griji că se întorcea pe scenă. A început actul doi, era perfect relaxat și sigur pe el și a fost un triumf.

Mai presus de toate deci nu uitați că de fapt cheia tuturor situațiilor de criză sînteți chiar DUMNEAVOASTRĂ. Exersați și învățați tehnicile simple din acest capitol și veți reuși, ca și alții cu sutele care au reușit înaintea dumneavoastră, să faceți momentele de criză să vă fie *favorabile*, transformîndu-le într-o ocazie creatoare.

CAPITOLUL 14

Cum puteți obține „sentimentul învingătorului”

Mecanismul dumneavoastră creator automat este teleologic, adică el funcționează în raport cu scopurile și rezultatele finale. Cînd îi furnizați un scop definit de îndeplinit, vă puteți baza pe sistemul de ghidare automată care vă va duce la obiectivul fixat mult mai bine decît ați putea „dumneavoastră” s-o faceți printr-o gîndire conștientă.

Dumneavoastră furnizați scopul, gîndindu-vă la rezultatele finale. Mecanismul dumneavoastră automat furnizează apoi „mijloacele prin care”. Dacă mușchii dumneavoastră trebuie să facă o mișcare pentru a obține rezultatul final, mecanismul automat îi va ghida mult mai corect și mai delicat decît ați putea s-o faceți dumneavoastră prin „gîndire”. Dacă aveți nevoie de idei, mecanismul dumneavoastră automat vi le va furniza.

Aveți în vedere posibilitățile

Pentru aceasta, „dumneavoastră” trebuie să furnizați scopul. Pentru a furniza un scop capabil să declanșeze mecanismul dumneavoastră creator trebuie să vă gîndiți la rezultatul final *ca o posibilitate actuală*. *Posibilitatea* scopului trebuie să fie percepută atît de clar încît să devină „reală” în raport cu creierul dumneavoastră și cu sistemul nervos. Atît de reală, astfel ca sentimentele să fie atît de vii încît să pară că scopul a fost deja atins.

Nu e atît de greu sau ceva mistic, cum pare la prima vedere. Fiecare facem asta zilnic. De exemplu, ce rost are să ne îngrijorăm în legătură cu niște rezultate nefavorabile însoțite de neliniște, inadaptare sau chiar umilințe? Noi am mai trăit aceleași emoții în cazuri de eșec. Vizualizăm eșecul și nu vag, în termeni generali, ci viu și în detaliu. Ne repetăm imaginile eșecului iar și iar. Căutăm în memorie imaginile eșecurilor trecute.

Nu uitați ce am subliniat mai înainte. Creierul și sistemul nervos nu sesizează diferența dintre experiența „reală” și una *viu imaginată*. Mecanismul nostru creator automat acționează și reacționează conform mediului, împrejurărilor și situațiilor. Singura informație disponibilă referitoare la mediu, împrejurări și situație este că *dumneavoastră credeți că sînt reale*.

Sistemul dumneavoastră nervos nu poate distinge „eșecul real” de eșecul imaginar

Dacă ne oprim prea mult asupra eșecului și ni-l imaginăm permanent în cele mai mici amănunte, el devine ceva „real” pentru sistemul nostru nervos și vom trăi eșecul.

Pe de altă parte, dacă păstrăm viu în minte scopul pozitiv și ni-l imaginăm suficient de viu cît să-l facem „real”, socotindu-l un fapt împlinit, vom trăi „sentimentul învingătorului”: încrederea în sine, curajul și credința ne vor ajuta să reușim ceea ce dorim.

Noi nu avem cum să ne uităm în mod conștient în mecanismul nostru creator și vă vedem dacă se îndreaptă spre succes sau spre eșec. Îl putem însă hotărî prin sentimentele

noastre „direcția actuală”. Când îl „directionăm pentru succes”, trăim „sentimentul învingătorului”.

Fixați-vă mașinăria pentru succes

Dacă există un secret simplu în funcționarea mecanismului dumneavoastră creator subconștient, acela este un apel spre evocarea *sentimentului de succes*. Când simțiți că ați reușit și sînteți încrezător, veți acționa în direcția succesului. Când sentimentul este suficient de puternic nu aveți cum să greșiți.

„Sentimentul învingătorului” în sine nu este o *cauză* a acțiunii în direcția succesului, ci mai curînd un semn sau un simptom că ne îndreptăm spre succes. Este mai degrabă ca un termometru care nu produce căldură în cameră, ci o măsoară. Putem folosi acest termometru cît se poate de practic. Nu uitați: cînd trăiți sentimentul învingătorului, mecanismul interior este setat pentru succes.

Un prea mare efort poate distruge spontaneitatea acțiunii. Este mult mai ușor și mai eficient să definim simplu scopul sau rezultatul final. Vizualizați-l clar și viu, apoi captați *sentimentul* pe care l-ați trăit atunci cînd scopul dorit a fost deja împlinit. Abia atunci veți acționa spontan și creator. După care puteți folosi puterile subconștientului. Din acel moment mașinăria dumneavoastră internă este pornită pe drumul succesului: pentru a vă ghida în corectarea mișcărilor musculare; pentru a vă furniza ideile creatoare; și pentru a face orice altceva este necesar ca scopul să devină un fapt împlinit.

Cum a fost ctștigat un concurs de golf prin acest sentiment al învingătorului

Dr. Cary Middlecoff scria în aprilie 1956 în revista *Esquire* că „Sentimentul învingătorului” este de fapt secretul oricărui campionat de golf. „Cu patru zile înainte să încep concursul, am simțit că sigur voi cîștiga acest campionat”, spunea el. „Simțeam că fiecare mișcare pe care o fac mă ajută să ajung în vîrf, îmi reglează mușchii într-o poziție perfectă ca să lovesc mingea exact cînd vreau. Am simțit că mă cuprinde acest sentiment minunat. Știam că nu-mi schimbasesm în nici un fel stilul, iar picioarele erau în poziția obișnuită. Dar era *ceva în felul în care am simțit atunci văzînd deja în fața ochilor cît se poate de limpede cupa care parcă fusese tatuată în creierul meu. Nu-mi rămînea altceva de făcut decît să rotesc crosa și să las lucrurile să meargă de la sine*”

Middlecoff spune mai departe că acest sentiment al învingătorului este „secretul oricărui bun jucător de golf”; în momentul în care mingea este bine plasată și ai controlul absolut, ai impresia că deții și acel element inefabil numit „noroc”.

Don Larsen, cel mai mare jucător de baseball din Campionatul Mondial, spunea că în noaptea anterioară marelui succes a avut „un sentiment nebunesc” că a doua zi va juca perfect.

Acum cîțiva ani, ziarele sportive au scris cu litere de o șchioapă în toată țara despre cum a jucat Johnny Menger de la Georgia Tech într-un meci extrasezon de fotbal american. „De cum m-am trezit, am simțit că o să am o zi excelentă”, spunea Menger.

„Deși e greu, rănilor pot fi vindecate”

E ceva magic în acest „sentiment al învingătorului”. Poate îndepărta obstacole și alunga imposibilul. Poate folosi erorile și greșelile pentru a împlini succesul. J.C. Penney povestește ce a spus tatăl lui pe patul morții: „Știu sigur că Jim va reuși în viață.” Din acel moment, Penney a simțit că va reuși, deși nu avea avere, bani sau școală. Lanțul de magazine al lui J.C. Penney a fost construit în niște împrejurări imposibile și în niște momente descurajante. Și totuși, de cîte ori se simțea descurajat, Penney își amintea premoniția tatălui său și „simțea” că poate face față problemei cu care este confruntat.

După ce a făcut avere, a pierdut-o la o vîrstă la care alții s-ar fi retras de mult din afaceri. S-a trezit fără nici un ban, fără pensie, fără nici un motiv palpabil pentru care să mai spere ceva. Dar din nou și-a adus aminte cuvintele tatălui său și și-a recăpătat sentimentul învingătorului, care devenise o obișnuință la el. Și-a reconstruit averea și în cîțiva ani a avut și mai multe magazine.

Henry J. Kaiser spunea: „Cînd am de făcut o treabă dură, dar stimulatoare, caut o persoană care să fie entuziastă și optimistă și care-și înfruntă problemele zilnice cu înșuflețire, care dă dovadă de curaj și imaginație și care știe să-și planifice cu grijă totul,

spunându-și: «Deși e greu, rănilor pot fi vindecate»."

Cum a reușit Les Giblin cu ajutorul sentimentului învingătorului

Les Giblin, fondatorul celebrei Clinici de Relații Umane Les Giblin și autorul cărții *Cum să ai putere și încredere în relațiile cu ceilalți*, a citit acest capitol în forma inițială, după care mi-a spus cum imaginația, în combinație cu sentimentul învingătorului, au făcut minuni în propria sa carieră.

Les a fost inițial agent de vânzări și apoi director de vânzări. A lucrat și la un serviciu de relații publice și și-a câștigat reputația de expert în relațiile umane. Își iubea mult meseria, dar voia să se desfășoare cu adevărat în acest domeniu. Îl interesau oamenii și după ani de studiu teoretic și practic a socotit că are niște răspunsuri la problemele care intervin cel mai adesea între oameni. Voia să țină conferințe despre relațiile umane. Principalul obstacol era însă lipsa lui de experiență ca vorbitor în public. Les mi-a spus:

Într-o noapte stăteam în pat și mă gândeam la marea mea dorință. Nu aveam experiență de conferențiar, pentru că mă adresasem doar unor grupuri restrânse de agenți de vânzări. În timpul armatei fusesem instructor, și deci mai avusesem un contact de acest gen. Numai ideea de a apărea în fața unui public numeros mă speria de moarte. Nu-mi puteam imagina că aș putea reuși așa ceva. Și totuși, le vorbeam cu ușurința agenților de vânzări. Mă adresasem fără probleme și grupurilor de soldați. Cum stăteam eu așa în pat, am încercat să retrăiesc sentimentele succesului și ale încrederii pe care le-am avut când m-am adresat acestor mici grupuri. Mi-am amintit toate amănuntele care au însoțit acea senzație de echilibru. Apoi, în gând, m-am vizualizat stând în fața unui public uriaș și vorbind despre relațiile umane și din nou am avut sentimentul de echilibru și de încredere în mine, ca în cazul grupurilor restrânse. Mi-am imaginat până în cele mai mici amănunte cum aș sta acolo. Îmi simțeam picioarele pe podea și vedeam expresia celor din sală și le auzeam aplauzele. Mă vedeam cum vorbesc cu succes, reușind totul cu bine.

Ara simțit un declic. Jubilam. În clipa aceea am simțit că pot s-o fac. Reușisem să transfer sentimentul de încredere și de succes din trecut în imaginea carierei mele viitoare. Sentimentul succesului era atât de puternic și real încât am știut imediat că voi fi în stare. Am căpătat acel «sentiment al învingătorului» care nu m-a mai părăsit niciodată. Deși nu părea să mi se deschidă nici o ușă atunci și visul meu era aproape imposibil, în mai puțin de trei ani am văzut visul adevărându-se aproape în aceleași amănunte cum mi-l imaginasem. Din pricina faptului că eram relativ necunoscut și deoarece nu aveam experiență, nu m-a acceptat nici o agenție de impresariat. Asta n-a fost însă un impediment. M-am descurcat singur și așa procedez și acum. Am chiar mai multe cereri decât posibilități.

Astăzi Les Giblin este o autoritate recunoscută în domeniul relațiilor interumane. Câștigă câteva sute de mii de dolari într-o singură seară. Peste 200 dintre cele mai importante corporații americane i-au plătit mii de dolari ca să organizeze clinici de relații umane pentru angajații lor. Cartea sa *Cum să ai încredere și putere* a devenit un punct de referință în domeniu. Și totul a început cu o imagine în gând și cu „sentimentul învingătorului”.

Cum explică știința acest sentiment al învingătorului

Știința ciberneticii aduce o nouă lumină asupra felului cum acționează sentimentul învingătorului. V-am prezentat anterior servomecanismul electronic și felul cum își utilizează datele înmagazinate, foarte asemănător de altfel cu memoria umană, „amintindu-și” acțiunile reușite și repetându-le.

Dobândirea unor aptitudini este în mare parte o chestiune de exercițiu, de greșeli succesive până ce un număr de „lovituri” sau acțiuni reușite sînt înregistrate în memorie.

Ciberneticienii au construit ceea ce ei numesc „șoarecele electronic”, care-și găsește singur drumul prin labirint. Prima dată șoricelul face multe greșeli, se izbește de pereți și de obstacole. Dar de cîte ori se lovește, se întoarce cu 90 de grade și încearcă iar. Dacă în alt perete și se întoarce iar și merge mai departe. În cele din urmă, după multe, multe greșeli, opriri și întoarceri, șoricelul reușește să iasă din labirint. Șoricelul electronic totuși „își amintește” întoarcerile pe care le-a făcut cu bine și data următoare reproduce și „reia” aceste mișcări reușite, izbutind să ajungă la capătul labirintului mult mai rapid și mai eficient.

Obiectivul oricărei activități practice este să faci încercări repetate, să corectezi permanent greșelile, până ce marchează o „lovitură”. Când obține un tipar al succesului, întreaga acțiune de la un cap la altul este înmagazinată nu numai în ceea ce noi numim în mod conștient memorie, ci și în nervi și țesuturi. Expresiile obișnuite sînt uneori foarte intuitive și descriptive. Când spunem „Simt eu în oase că am să reușesc” nu sîntem departe de adevăr. Când dr. Cary Middlecoff spunea „A fost ceva în felul în care am simțit și care m-a ajutat să văd cupa limpede ca *tatuată în creier*”, fără să-și dea seama descrie foarte potrivit cel mai recent concept științific asupra a ceea ce se întîmplă în mintea

omenească cînd învățăm, ne amintim sau ne imaginăm.

Cum înregistrează creierul succesul sau eșecul

Conform adevăraților experți în domeniul fiziologiei creierului, ca dr. John C. Eccles și Sir Charles Sherrington, cortexul este compus din 10 miliarde de neuroni, fiecare avînd numeroase prelungiri („ca niște fire de legătură”) care formează sinapsele (legături electrice) dintre neuroni. Cînd gîndim, ne amintim sau ne imaginăm, acești neuroni descarcă un curent electric care poate fi măsurat. Cînd învățăm ceva sau trăim ceva, niște neuroni formează un „lanț” (sau marchează un tipar), care este înfipt în țesutul creierului. Acest „tipar” nu e de natură fizică, ci mai mult de natură „electrică” — legăturile electrice dintre diverși neuroni fiind oarecum similare unui tipar magnetic înregistrat pe bandă. Același neuron poate fi parte din oricîte tipare separate, distincte, ceea ce dă acea capacitate aproape nelimitată a creierului uman de a învăța și de a-și aminti.

Aceste tipare sînt înmagazinate în țesutul creierului pentru a fi folosite mai tîrziu și sînt reactivate de cîte ori ne amintim o experiență a trecutului.

Dr. Eccles spunea: „Profunzimea intercomunicării dintre celulele materiei cenușii este mai presus de imaginația noastră.

Este nelimitată și atît de comprehensivă, încît întregul cortex poate fi socotit o unitate de activitate integrată. Dacă vom continua să abordăm creierul ca pe o mașină, atunci trebuie să spunem că este pe departe cea mai complicată mașină care există. Sîntem chiar tentați să spunem că este infinit mai complicată decît cea mai complexă mașină tăcută de om, adică decît computerul.” („Fiziologia imaginației”, revista *Scientific American*, septembrie 1958).

Pe scurt, știința confirmă că există un „tatuaj” sau un alt fel de întipărire în creierul nostru pentru fiecare acțiune de succes pe care am avut-o în trecut. Dacă reușiți să transferați scînteia acestui tipar de acțiune în viața actuală, adică s-o „refaceți”, totul va merge de la sine și nu vă va mai rămîne decît să „loviți cu crosa” și „să lăsați lucrurile în voia lor”.

Cînd reactivați tiparul acțiunilor dumneavoastră reușite trecute, reactivați și „sentimentul învingătorului” care le însoțește. Astfel, dacă puteți capta „sentimentul învingătorului”, puteți evoca și „acțiunile învingătorului” care îl însoțesc.

Întipăriți succesul în materia dumneavoastră cenușie

Rectorul Universității Harvard, prof. Eliot, a ținut o conferință despre ceea ce el numește „obiceiul succesului”. Multe eșecuri din școala primară, spune el, se datorează faptului că încă de la bun început elevilor nu li se dă destul de lucru ca să *poată reuși* și astfel nu au ocazia să-și formeze o „atmosferă a succesului” sau ceea ce numim „sentimentul învingătorului”. El spunea că elevul care nu a *trăit* succesul încă din primii ani de școală nu are nici o șansă să-și dezvolte „obiceiul succesului” — adică acel sentiment al încrederii că poate să-și asume orice nou efort. El îi îndemna pe profesori să-și structureze în așa fel lecțiile în primii ani de școală încît fiecare elev să *trăiască succesul*. Studiul trebuie să fie bine adaptat aptitudinilor elevului, dar să-i trezească și interesul pentru a-l entuziasma și a-l motiva. Aceste mici succese, spunea dr. Eliot, îi vor da elevului „sentimentul succesului”, care îi va fi un aliat foarte valoros în tot ce va întreprinde mai tîrziu.

Putem dobîndi „obiceiul succesului”; îl putem întipări în materia noastră cenușie în orice moment al existenței, la orice vîrstă, dacă va fi respectat sfatul pe care l-a dat dr. Eliot profesorilor. Dacă ne simțim frustrați din pricina eșecului, e foarte probabil că vom dobîndi „sentimentul eșecului”, care va influența tot ce vom întreprinde de acum înainte. Dar, aran-jînd lucrurile în așa fel încît să avem succes în lucruri mărunte încă de la început, putem crea și atmosfera succesului, pe care o vom prelua și în întreprinderi mai importante. Încetul cu încetul, ne putem asuma îndatoriri tot mai dificile, și, după ce vom reuși să le îndeplinim, vom fi în poziția de a aborda ceva și mai stimulator. Succesul practic se clădește pe succes și este foarte adevărată zicala: „Nimic nu reușește mai bine ca reușita.”

Secretul este o abordare gradată

Halterofilii încep cu greutatea pe care le *pot* ridica și, în *mod gradat*, după un timp

ridică mai mult. Unii impresari de box își angajează noul sportiv mai întâi în meciuri cu adversari mai slabi și *în mod gradat* aduc în ring și boxeri cu experiență. Aceleași principii de bază le putem aplica aproape în orice domeniu. Totul este să începi cu un „adversar” pe care să-l poți învinge, după care să-ți asumi lucruri tot mai dificile.

Pe patul de moarte i s-a cerut lui Pavlov să dea un ultim sfat studenților de cum ar putea reuși. Răspunsul lui a fost „pasiune și gradare”.

Chiar și în domeniile în care ne-am dezvoltat într-o oarecare măsură dibăcia, ajută uneori „s-o lăsam mai moale” și să nu ne încordăm la maximum. Acest lucru este valabil mai ales când ajungem într-un „punct culminant” al progresului, unde efortul pentru un nou pas înainte ne copleșește. Încercarea permanentă de a depăși „limitele” va dezvolta un „obicei” nedorit care are la bază stresul, dificultatea și efortul. În asemenea condiții, de obicei halterofilii reduc greutatea pe care o ridică și un timp ridică doar lucruri „ușoare”. Un boxer care bate pasul pe loc este sfătuit să lupte în meciuri doar cu adversari ușor de învins. Albert Tangora, care ani de zile a fost campionul mondial la viteză în dactilografie, obișnuia să practice „dactilografia înceată” — adică la jumătate de viteză, de câte ori atingea o limită care părea imposibil de depășit. Am cunoscut un foarte important agent de vânzări care folosea același principiu ca să iasă din situații similare. El înceta să mai facă vânzări importante când simțea că se prăbușește. Nu se mai străduia să vândă „clienților dificili”. Se concentra asupra vânzărilor mărunte pentru niște clienți care erau ușor de „manevrat”.

Cum puteți repeta tiparele fixate ale succesului

La un moment dat, fiecare a avut o clipă de succes. Nu e nevoie să fi fost un succes foarte important. Poate fi, de exemplu, o atitudine pe care ai luat-o în fața durului școlii și faptul că ai reușit să-l bați; sau câștigarea unei curse în școala primară; câștigarea unei alergări în saci la un picnic organizat de firma la care lucrezi; faptul că la vârsta adolescenței ai cucerit o fată care avea drept iubit un coleg de-al tău; poate să fi fost și amintirea unei vânzări reușite sau a unei afaceri avantajoase; sau câștigarea unui premiu pentru cea mai bună prăjitură în cadrul unui târg din oraș. Nu este atât de important ce ai reușit, ci sentimentul succesului care-l însoțește. Toate acestea sînt necesare în anumite experiențe atunci când reușești să faci ceea ce vrei sau să desăvârșești ceea ce ți-ai propus, uneori aducîndu-ți și un sentiment de satisfacție.

Căutați în memorie experiențele succesului. Retrăiți în imaginație întregul moment cu cît mai multe amănunte. Cu ochii minții „veți vedea” nu doar cuvîntarea ținută, afacerea încheiată, campionatul de golf sau orice altceva ce poate duce la succes, ci și ce auzeați atunci, ce se întîmpla alături, ce era împrejur, ce obiecte, ce anotimp era, vă era cald sau frig ș.a.m.d. Cu cit puteți da mai multe detalii, cu atît mai bine. Dacă vă puteți aminti în cele mai mici amănunte ce s-a întîmplat cînd ați reușit, în trecut, veți simți exact ce ați simțit atunci. Încercați să vă amintiți mai ales sentimentele trăite. Dacă vi le puteți reaminti, ele vor fi reactivate în prezent. Vă veți simți încrezător în dumneavoastră, pentru că aceasta este o memorie întipărită a succesului trecut.

Acum, că ați ațîțat „sentimentul succesului în general”, concentrați-vă asupra vânzării importante pe care trebuie s-o faceți, asupra conferinței sau discursului pe care trebuie să-l țineți, asupra afacerii pe care trebuie s-o încheiați sau asupra campionatului de golf sau asupra a orice altceva în care vreți să reușiți *acum*. Folosiți-vă imaginația creatoare pentru a vedea cu ochii minții cum ați acționa și ce ați simți dacă *deja ați fi reușit*.

Îngrijorarea pozitivă și constructivă

Începeți prin a vă juca mental cu ideea unei reușite complete și inevitabile. Nu vă forțați prea tare. Nu obligați mintea la prea mult. Nu încercați să folosiți efortul sau voința pentru a obține o convingere dorită. Procedați exact cum faceți cînd vă îngrijați, doar că acum „îngrijați-vă” pentru un scop pozitiv și un rezultat dorit, și nu pentru unul negativ și nedorit.

Nu începeți prin a încerca să vă forțați să aveți o încredere absolută în succesul dorit. E prea mult și n-o să reușiți să „digerăți” totul de la început. Porniți „gradat”. Gîndiți-vă la scopul dorit și la rezultatul său, ca atunci cînd vă îngrijați pentru viitor. Cînd vă îngrijați, nu încercați să vă convingeți că rezultatul ar fi unul nedorit. În schimb, începeți gradat. De obicei, începeți cu o „presupunere”. „Să presupunem că se va întîmplă cutare

lucru." Și vă spuneți mental ce anume. Repetați iar și iar această idee, „jucați-vă cu ea” Apoi intervine ideea „posibilului”. „La urma urmei”, vă veți spune, „un asemenea lucru este posibil.” Se *poate* întâmplă. Urmează apoi imaginarea. Începeți să vizualizați toate posibilitățile negative. Treceți în revistă de mai multe ori aceste imagini, adăugând mici amănunte și retușuri. Cind imaginea devine tot mai „reală”, vor începe să se manifeste sentimentele adecvate, ca și cum imaginea respectivă ar fi fost ceva care s-a întâmplat deja. Așa se ajunge la frică și neliniște.

Cum pot fi cultivate încrederea și curajul

Încrederea și curajul sînt cultivate exact la fel. Doar scopurile sînt diferite. Dacă tot vă îngrijorați, de ce să nu vă îngrijorați constructiv? Începeți prin a sublinia și defini rezultatul posibil cel final de dorit. Începeți cu o „presupunere”: „Și dacă mi se întâmplă cel mai bun lucru posibil?” Apoi amintiți-vă că, la urma urmei, chiar se poate întâmplă. Nu că se va întâmplă neapărat în această fază, dar se *poate* întâmplă. Amintiți-vă că, la urma urmei, un rezultat atît de bun și de dorit *este posibil*.

Puteți accepta mental și digera în doze mici, treptate, optimismul și încrederea. După ce v-ați gîndit la scopul final dorit ca la o „posibilitate” definită, începeți să vă imaginați cum ar putea fi rezultatul dorit. Revedeți aceste imagini mentale și aduceți detaliile și retușurile necesare. Repetați-le cît mai des. Pe măsură ce imaginile mentale devin tot mai detaliate prin repetiție, veți descoperi că o dată în plus vor începe să se manifeste *sentimentele adecvate*, așa cum deja a fost obținut rezultatul favorabil. De data aceasta sentimentele cele mai potrivite vor fi cele de credință, încredere în sine, curaj, care se vor aduna într-un pachet pe care scrie „Sentimentul învingătorului”.

Nu vă lăsați sfatuit de temeri

Generalul George Patton, celebru în cel de-al doilea război mondial pentru curajul său nemăsurat, a fost întrebat o dată dacă s-a temut înainte de vreo luptă. El a spus că da și că adesea a trăit frica, chiar înaintea unei lupte importante sau în timpul ei, dar a mai adăugat: „Nu m-am lăsat niciodată sfatuit de temerile mele.”

Dacă trăiți sentimente negative de eșec — ca frica și neliniștea — înaintea unui moment important, așa cum i se întâmplă oricui din cînd în cînd, acesta nu trebuie socotit un „semn sigur” că veți da greș. Totul depinde de cum veți reacționa la ele și cum le veți aborda. Dacă le veți asculta, vă veți supune lor și vă veți „lăsa sfatuit”, probabil că veți acționa prost. Dar nu este obligatoriu să fie așa.

Întîi de toate, este foarte important să înțelegeți că sentimentele eșecului — frica, neliniștea, lipsa de încredere în sine — nu izvorăsc dintr-un oracol ceresc. Nu sînt scrise în stele. Nu sînt ca Psalmii și nici nu trebuie socotite ca „sortite” ca și cum ne-ar fi scris și dinainte hotărît să cunoaștem eșecul. Ele își au originea în propria dumneavoastră minte. Ele indică doar o *atitudine a minții interioare* — independent de faptele externe care vă sînt potrivnice. Înseamnă doar că vă subestimați aptitudinile și supraestimați exagerînd natura dificultății care vă așteaptă, reactivîndu-vă amintiri ale eșecurilor trecute, și nu ale succeselor trecute. Asta este *tot* ce înseamnă și *tot* ce semnifică. Ele nu reprezintă adevăratele griji față de evenimentele viitoare, ci doar atitudinea mentală referitoare la acestea.

Știind toate acestea, sînteți liber să acceptați sau să respingeți aceste sentimente negative ale eșecului, să vă supuneți lor și să le ascultați sfatul sau să le ignorați și să mergeți mai departe. Mai mult, vă aflați în situația în care le puteți utiliza în folosul dumneavoastră.

Acceptați sentimentele negative ca un stimulent

Dacă reacționăm combativ și pozitiv la sentimentele negative, ele se vor transforma în stimulente care în mod automat vor trezi puterea din noi, precum și aptitudini de tot felul. Ideea de dificultate, amenințare trezește puteri suplimentare interioare dacă reacționăm combativ și nu pasiv. În capitolul precedent am văzut că o anumită cantitate de „emoție” — dacă este interpretată corect și folosită ca atare — ajută și nu dăunează felului cum ne descurcăm.

Totul depinde de individ și atitudinile sale, indiferent dacă sentimentele negative sînt folosite pro sau împotriva sa. Un exemplu edificator în această direcție este experiența dr.

J.B. Rhine, șeful Catedrei de Parapsihologic a Universității Duke. De obicei, spune dr. Rhine, sugestiile negative, distragerile de atenție, momentele de neîncredere din partea celorlalți vor avea un efect decisiv contrar asupra realizărilor unui subiect atunci când încearcă să „ghicească” ordinea cărților de joc dintr-un pachet sau orice altă capacitate telepatică. Lauda, încurajarea, „ridicarea moralului” subiectului aproape întotdeauna îl ajută să aibă rezultate mai bune. Descurajarea și sugestiile negative aproape întotdeauna duc imediat la un rezultat prost. Și totuși, din când în când subiectul poate accepta și niște sugestii negative, atunci când le ia drept „stimulente” și acționează chiar și mai bine. De exemplu un subiect pe nume Pearce avea permanent rezultate ceva mai bune decât pura întâmplare (5 cărți „ghicite” dintr-un pachet de 25). Dr. Rhine a hotărât să-l provoace pe Pearce să reușească mai mult. De fiecare dată înainte să ghicească o carte îi spunea că precis n-o s-o ghicească. „Este limpede că Pearce a fost stimulat. Practic, a fost determinat să participe cu mai mult entuziasm la această experiență”, spunea dr. Rhine. În final, Pearce a reușit să ghicească toate cele 25 de cărți.

Lillian, o fetiță de 9 ani, reușea peste mediu atunci când nu era nimic în joc și nu avea de ce să-și facă griji că ar putea să i se întâmple ceva. După aceea, a fost pusă într-o „situație tensionată” minoră, oferindu-i-se 50 de cenți dacă va reuși să ghicească toate cărțile. În timpul testului și-a mișcat tot timpul buzele ca și cum ar fi vorbit singură. A ghicit corect toate cele 25 de cărți. Când a fost întrebată ce-și spunea, ea a recunoscut că atitudinea ei combativă pozitivă a fost stimulată de cuvintele: „Vreau să ghicesc toate cele 25 de cărți.”

Reacționați combativ la „sfaturile” personale negative

Toată lumea a cunoscut persoane care pot fi descurajate și înfrinte atunci când li se spune „Nu ești în stare”. Pe de altă parte, sunt și persoane care devin tot mai hotărâte tocmai când li se spune asta. Un coleg de-al lui Henry J. Kaiscr spunea: „Dacă vrei ca Henry să nu facă un lucru, e bine să nu faci greșeala să-i spui că nu poate sau că lucrul respectiv nu poate fi făcut — căci atunci o va face cu orice preț.”

Nu e doar posibil, ci perfect practicabil să reacționezi cu aceeași combativitate în mod pozitiv la un „sfat negativ”, așa cum putem și ar trebui s-o facem când sfatul negativ vine și de la alții.

Învingeți răul prin bine

Sentimentele pot fi controlate în mod direct de voință. Ele nu pot fi făcute la comandă și nici transformate în contrariul lor. Ele nu pot fi deci comandate, dar pot fi dobândite. Chiar dacă nu pot fi controlate printr-o acțiune directă a voinței, pot fi totuși controlate indirect.

Un sentiment „negativ” nu poate fi îndepărtat printr-un efort de „voință”. Dar poate fi înlocuit cu un alt sentiment. Dacă nu putem anihila un sentiment negativ printr-un atac frontal, putem obține același rezultat schimbându-l cu unul pozitiv. Nu uitați că sentimentul vine din imaginație. Uneori coincide cu ea și chiar e potrivit cu ceea ce sistemul nostru nervos acceptă drept „real” sau drept „adevărul despre ceea ce ne înconjoară”. De câte ori trăim experiențe nedorite n-ar trebui să ne concentrăm asupra sentimentelor nedorite, ci asupra alungării lor. Concentrarea ar trebui să se facă asupra imaginării pozitive, care să fie primordială completă, pozitivă, dorită, fie că este vorba de imagini, fie de închipuiri sau amintiri. Dacă vom proceda așa, sentimentul negativ își va purta singur de grijă. Se va evapora pur și simplu și vom crea noi sentimente în raport cu noua imagine.

Dacă, pe de altă parte, vrem să reușim în „alungarea” sau atacarea gândurilor care ne îngrijorează, trebuie neapărat să ne concentrăm și asupra gândurilor negative. Chiar când reușim să alungăm o grijă, una nouă sau mai multe îi vor lua repede locul atâta vreme cât atmosfera generală mentală este tot negativă. Iisus ne-a sfătuit să ne curățim mintea de diavol, dar ne-a și prevenit că dacă alungăm unul vin alți șapte în loc. El ne-a mai spus să nu ne opunem răului, ci să înfrângem răul cu binele.

Metoda înlocuirii pentru vindecarea îngrijorărilor :

Dr. Matthew Chappell, un psiholog modern, recomandă același lucru în cartea sa *Cum pot fi controlate grijile* (Matthew N. Chappell, *Cum pot fi controlate grijile*, Macmillan C6., New York). Ne îngrijorăm pentru că am făcut atâta asta pînă a devenit obicei, spunea dr.

Chappell. Ne îngăduim să ne cufundăm în imaginile negative ale trecutului, anticipând viitorul. Grijă creează tensiune, cel care se îngrijorează face apoi un efort să nu se mai îngrijoreze, dar este deja prins într-un cerc vicios. Efortul mărește tensiunea, tensiunea creează „o atmosferă de îngrijorare”. Singurul leac pentru îngrijorare, spunea el, este să *îți faci un obicei* din a o înlocui imediat cu o imagine mentală plăcută și desăvârșită, scăpând astfel de „imaginile îngrijorării”. De câte ori subiectul se îngrijorează, va trebui să folosească acest „semnal” și să-și umple imediat mintea cu imagini plăcute din trecut sau cu anticipări ale unor experiențe frumoase din viitor. Cu timpul, grija își va veni singură de hac, transformându-se într-un stimul de practicare a antigrijii. Treaba celui care se îngrijorează, spunea dr. Chappell, este nu să depășească o anumită sursă a îngrijorării, ci să schimbe un obicei mental. Atâta vreme cât mintea este „setată” pe o atitudine pasivă, defetistă, „Sper să nu se întâmple nimic”, întotdeauna va exista ceva de care să ne îngrijorăm.

Psihologul David Seabury spunea că cel mai bun sfat pe care i l-a dat tatăl lui a fost să practice imaginea mentală pozitivă — imediat și „ca urmare”, ca să zicem așa, de câte ori devenea conștient de niște sentimente negative. În felul acesta, sentimentele negative practic se învingeau singure, transformându-se într-un fel de „clopoțel” care acționa un reflex condiționat ce trezea stări mentale pozitive.

Cînd eram student la medicină, îmi amintesc că trebuia să dau un examen oral la patologie. Eram plin de teama și îngrijorare atunci cînd m-am aflat în fața celorlalți studenți și n-am fost în stare să răspund la nici o întrebare, cum trebuie. Și totuși, cu alte ocazii, cînd mă uitam la microscop pe o lamelă și răspundeam întrebării bătute la mașină eram alt om. Eram relaxat, încrezător, sigur pe mine, pentru că știam materia. Aveam acel „sentiment al învingătorului” și totul mergea perfect.

Pe parcursul semestrului, m-am adunat și cînd mă ridicam să răspund la întrebări, îmi imaginam ca nu am nici un fel de public în fața mea și că mă uit la microscop. Eram relaxat și înlocuisem sentimentul de groază față de oral cu cel al „învingătorului”. La sfîrșitul semestrului m-am descurcat la fel de bine și la scris și la oral.

Sentimentul negativ devenise în sfîrșit un fel de „clopoțel” care crease un reflex condiționat care să-mi trezească „sentimentul învingătorului”.

Astăzi țin conferințe și vorbesc cu ușurință mulțimilor de oriunde, pentru că sînt relaxat și știu ce am de spus. Mai mult, îi implic și pe alții în conversație, făcîndu-i să se simtă în largul lor.

În cei 25 de ani de practică, am operat prin chirurgie estetică soldați mutilați pe cîmpul de luptă, copii născuți cu malformații pe față, bărbați, femei și copii accidentați acasă, pe șosea sau la locul de muncă. Acești nefericiți aveau impresia că n-ar mai putea niciodată trăi „sentimentul învingătorului”. Și totuși, refacîndu-i și ajutîndu-i să arate normal, și-au înlocuit sentimentele negative cu speranța în viitor.

Dîndu-le ocazia să aibă acest „sentiment al învingătorului”, la rîndul meu am devenit în stare să am același sentiment. Ajutîndu-i, îmbunătățindu-le imaginea lor, mi-am îmbunătățit-o și pe a mea. Cu toții ar trebui să procedăm la fel cu cicatricile noastre interioare, cu sentimentele noastre negative, dacă vrem să ne trăim mai bine viața.

Alegerea depinde de dumneavoastră

În interiorul dumneavoastră există o imensă magazie mentală în care se află experiențe și sentimente trecute — atît legate de eșec, cît și de succes. Precum înregistrările de pe o bandă, aceste experiențe și sentimente sînt întipărite în materia dumneavoastră cenușie. Sînt înmagazinate povești cu final fericit, dar și cele cu final nefericit. Unele sînt adevărate, altele nu. Unele sînt reale, altele nu. De dumneavoastră depinde ce doriți să alegeți pentru a retrăi.

O altă descoperire științifică interesantă în legătură cu aceste întipăriri este că ele pot fi schimbate și modificate așa cum pe o bandă poți introduce și un „dublaj” care conține noi date sau ca atunci cînd poți șterge o bandă și înregistra altceva.

Doctorii Eccles și Sherrington spuneau că aceste înregistrări la nivelul creierului uman au tendința să se modifice de fiecare dată cînd sînt „ascultate”. Ele preiau în parte dispoziția noastră actuală, felul de a gîndi și abordarea în raport cu ele. De asemenea, neuronul fiecărui individ poate deveni parte a sute de tipare distincte—așa cum un copac dintr-o livadă poate fi parte a unei împrejurări, pătrat, dreptunghi, triunghi, dar și a unui scuar mai mare. Neuronul este tiparul inițial a ceea ce a fost în trecut și preia mare parte a

caracteristicilor modelului a cărei parte devine, și când face aceasta schimbă oarecum tiparul inițial. Acest lucru nu este numai interesant, ci și încurajator. Ne dă un motiv în plus să credem că experiențele neplăcute și nefericite din copilărie, „traumele” etc. nu sînt atît de permanente și fatale, așa cum credeau unii psihologi. Acum știm că trecutul nu numai că influențează prezentul, dar și că prezentul poate clar influența trecutul. Cu alte cuvinte, nu sîntem sortiți pieirii din pricina trecutului. Chiar dacă am avut experiențe nefericite în copilărie și traume care au lăsat urme, asta nu înseamnă că sîntem la cheremul lor sau că tiparul comportamentului nostru ar fi unul „fixat”, hotărît dinainte și de neschimbat. *Gîndirea prezentă, obiceiurile noastre mentale prezente*, abordările noastre în raport cu experiențele trecute, dar și cele în raport cu viitorul, influențează orice veche înregistrare. Vechiul poate fi schimbat, modificat, înlocuit de gîndirea actuală.

Vechile înregistrări pot fi schimbate

O altă descoperire interesantă este că, cu cît este mai des activată o amintire sau mai „reascultată”, cu atît devine mai puternică. Eccles și Sherrington susțin că permanența înregistrărilor derivă din randamentul sinaptic (eficiența și ușurința de conectare a neuronilor individuali pentru a obține un lanț) și mai mult, această eficiență sinaptică crește prin utilizare și scade prin neutilizare. Din nou avem dovezi științifice clare că putem uita și ignora experiențele nefericite ale trecutului și ne putem concentra asupra celor fericite și plăcute. Făcînd aceasta, noi amplificăm „înregistrările” referitoare la succes și fericire și le diminuăm pe cele referitoare la eșec și nefericire.

Aceste concepte s-au dezvoltat nu din simple speculații, tot felul de povești despre felul cum mental creăm ființe imaginare ca un „Super Eu” și alte asemenea, ci în cercetări științifice în domeniul fiziologiei creierului. Ele se bazează pe fapte și fenomene observabile, și nu pe teorii imaginare. Ele încearcă să restabilească demnitatea umană ca ființă creată de Dumnezeu, omul fiind în stare să accepte trecutul și să planuiască viitorul, și nu să devină o victimă neajutorată a experiențelor trecutului.

Acest nou concept presupune însă și o mare răspundere. Nu putem să ne mai găsim liniștea doar învinuindu-ne părinții, societatea sau primele experiențe, așa cum nu putem da vina doar pe nedreptățile „altora” în raport cu problemele noastre actuale. Aceste lucruri pot și ar trebui să vă ajute să înțelegeți cum ați ajuns unde vă aflați. Învinuirea lor sau a dumneavoastră pentru greșelile trecutului nu poate rezolva problema, și nici nu poate dreg prezentul sau viitorul. Nu e nici un merit să te învinovățești. Trecutul îți explică cum ai ajuns aici. Dar de aici încolo trebuie să-ți asumi complet răspunderea. Alegerea vă aparține. Puteți continua să ascultați la nesfîrșit ca la un patefon stricat „discul” trecutului dumneavoastră, să treceți din nou în revistă nedreptățile, să vă plîngeți de milă pentru greșeli; toate acestea vor reactiva modelele eșecului și sentimentele nereușitei, influențînd prezentul și viitorul dumneavoastră.

Dacă dumneavoastră alegeți, puteți pune un nou disc, reactivînd modelele succesului și „sentimentul învingătorului”, ceea ce vă va ajuta să vă descurcați mai bine în prezent, promițîndu-vă un viitor și mai plăcut.

Cînd la patefon este o melodie care vă displace, nu încercați să o modificați, să o faceți mai bună. Nu vă folosiți voința. Nu loviți patefonul și nu încercați să schimbați muzica în sine, ci doar schimbați discul, și apoi melodia se descurcă singură. Folosiți aceeași tehnică și în cazul „muzicii” care provine din mașinăria dumneavoastră internă. Nu vă concentrați voința împotriva „muzicii”. Atîta vreme cît aceeași imagine mentală (cauza) vă ocupă întreaga atenție, nici un efort din lume nu va putea schimba muzica (rezultatul). Încercați în schimb să înlocuiți discul. Schimbați-vă imaginea mentală, și sentimentele se vor descurca singure.

CAPITOLUL 15

Mai mulți ani de viață, mai multă viață în anii dumneavoastră

Oare flecare ființă umană are inclusă o fîntînă a tinereții? Poate Mecanismul

succesului să vă ajute să rămîneți tînăr? Mecanismul eșecului accelerează oare „procesul de îmbărrînire”?

Să vă spun drept, medicina nu are un răspuns categoric la aceste întrebări. Dar nu numai că este posibil, dar cred că și practic se poate trage o concluzie în funcție de ceea ce știm deja. În acest capitol, aș vrea să vă spun cîteva lucruri în care cred și care au avut o valoare inestimabilă pentru mine. William James zicea cîndva că toată lumea, inclusiv oamenii de știință, își formează „supraconvingerile” referitoare la faptele cunoscute deja, deși aceste fapte în sine nu le justifică. Ca măsură practică, aceste „supraconvingeri” nu sînt doar permise, ci chiar necesare. Asumarea unui scop viitor, pe care uneori nu-l putem sesiza, reprezintă ceea ce ne dictează acțiunile prezente și „comportamentul nostru propriu zis” Columb a presupus că undeva la apus există un întins ținut înainte să-l descopere. Altfel n-ar fi plecat deloc cu vaporul sau n-ar fi știut, o dată plecat, dacă să se îndrepte spre sud, est, nord sau vest.

Cercetarea științifică este posibilă numai datorită credinței și presupunerilor. Experiențele științifice nu sînt niște prostioare fără scop, ci au un obiectiv extrem de bine definit. Omul de știință trebuie întîi să-și fixeze un adevăr ipotetic, o ipoteză bazată nu pe fapte, ci pe implicații, înainte să-și dea seama ce experiență trebuie făcută sau unde să caute faptele care să-i demonstreze drept valabil sau fără valoare adevărul ipotetic.

În acest ultim capitol, aș vrea să vă împărtășesc o parte din propriile mele convingeri, ipoteze și filozofii, nu ca doctor în medicină, ci ca om. Sau cum spunea dr. Hans Selye, există niște „adevăruri” care nu pot fi folosite de medicină, ci doar de pacient.

Forța vitală — secretul vindecării și al tinereții

Eu cred că trupul, fizic vorbind, inclusiv creierul și sistemul nervos, reprezintă o mașinărie compusă din numeroase mecanisme mici, toate avînd un scop precis sau fiind direcționate spre un obiectiv. Și totuși, nu cred că OMUL este mașină. Cred că în esență omul este ceea ce animă această mașină; ceea ce locuiește în această mașină, ceea ce o direcționează și o controlează și o folosește ca vehicul. Omul în sine nu este mașina, așa cum nici electricitatea nu este firul pe oare circulă sau motorul pe care îl face să funcționeze. Eu cred că în esență, OMUL este ceea ce dr. J.B. Rhine numește „extrafizicul” — viața sa sau vitalitatea; conștiința; inteligența și simțul identității; ceea ce el numește „Eul”

Vreme de mulți ani, diverși oameni de știință—psihologi, fiziologi, biologi — au bănuir că există o formă de „energie” universală sau o formă de vitalitate care „face să funcționeze” mașina umană și că această cantitate de energie disponibilă și felul în care este folosită explică de ce unii indivizi rezistă mai bine la boli ca alții; de ce unii indivizi îmbătrînesc mai repede ca alții și de ce unii trăiesc mai mult decît alții. Era de asemenea mai mult decît clar că sursa acestei energii fundamentale — indiferent care ar fi ea — era altceva decît „energia de suprafață” pe care o obținem din hrană. Energia calorică nu explică de ce o persoană își poate reveni rapid după o operație sau continuă să se afle într-o stare dificilă sau de ce unii supraviețuiesc și alții nu. Spunem despre acești indivizi că au o „constituție puternică”.

Acum cîțiva ani, dr. J.A. Hadfield scria:

Este adevărat că înmagazinăm o anumită cantitate de energie derivată din fiziologic prin hrană și aer... dar cîțiva dintre marii psihologi și în special cei clinici, care au avut de-a face cu oameni propriu-zis bolnavi, au tendința să creadă că există o sursă de putere ca un impuls care funcționează prin intermediul nostru și nu ca un rezultat a ceea ce am putea noi produce. Ceea ce Janet numește „energia mentală” este o forță care scade la neurastenici și crește la oamenii sănătoși; Jung vorbea despre *libido* sau *stimulentul* care ar fi o forță care năvălește în viața noastră ca un impuls în raport cînd cu nutriția, cînd cu instinctul sexual; mai există și *elanul vital* al lui Bergson. Aceste puncte de vedere sugerează că noi nu sîntem receptaculi, ci *canale* de energie. Viața și puterea nu sunt continute, ci circula prin noi. Posibilitățile omului nu tînuie măsurate de apa statuta din fantană, ci de rezervele nelimitate din norii de pe cer... Că este vorba de impuls ca energie cosmică, sau ca forța vitală sau ca relație între Divin și Natura, ramane să fie demonstrat de alții. (J.A. Hadfield, *Psihologia puterii* New York Macmillan Co.)

Știința descoperă forța vitală

În prezent „forța vitală” a fost demonstrată ca fapt științific de dr. Hans Selye de la Universitatea din Montreal. Încă din 1936, dr. Selye a studiat problema stresului. Clinic, dar și în numeroase laboratoare de experiență și prin studii, dr. Selye a demonstrat existența unei forțe vitale fundamentale, căreia i-a spus „energic de adaptare”. De-a lungul vieții,

din leagăn pînă în mormînt, ni se cere să ne „adaptăm” situațiilor de stres. Viața în sine constituie un stres sau o adaptare afectivă. Dr. Selye a descoperit că trupul omenesc conține diverse mecanisme de apărare (sindromuri locale de adaptare sau S.L.A.), care ne apără împotriva unui stres specific, dar și un mecanism general de apărare (sindromul general de adaptare sau S.G.A.), care ne apără împotriva stresului nespecific. „Stresul” cuprinde tot ceea ce presupune adaptare — ca de exemplu căldura sau frigul excesiv, invazia unor microbi, tensiunea afectivă, „neajunsurile de zi cu zi” sau așa-numitul „proces de îmbătrînire”.

„Termenul *energia adaptării*, spunea dr. Selye, a fost definit ca fiind o energie care se consumă în timpul adaptării permanente și care indică faptul că există și altceva în afară de energia calorică pe care ne-o luăm din alimente, acesta fiind doar un nume, neexistînd o concepție precisă asupra a ce ar putea fi această energie. Noi cercetări pe această linie ar putea fi foarte promițătoare, pentru că eu cred că am atins baza procesului de îmbătrînire.” (Hans Selye, *Stresul vieții*, New York, McGraw-Hill Book Co., 1956)

Dr. Selye a scris 12 cărți și sute de articole în care a explicat studiile sale clinice și „conceptul stresului” în raport cu sănătatea și boala. N-ar avea rost acum să preiau întreaga sa demonstrație. E suficient să spun că descoperirile sale sînt recunoscute de experții în medicină de pretutindeni. Dacă vreți să aflați mai multe despre lucrările și descoperirile sale, vă sugerez să citiți cartea scrisă de dr. Selye pentru nespecialiști, *Stresul vieții*.

Pentru mine este cu adevărat important că dr. Selye a demonstrat că trupul în sine este echipat în așa fel încît să-și mențină sănătatea; se vindecă singur de boli și rămîne tînăr, adaptîndu-se cu bine acelor factori care determină ceea ce numim „bătrînețea”. El a demonstrat nu numai că trupul este în stare să se vindece singur, dar că, la o analiză finală, aceasta rămîne singura „vindecare” posibilă. Medicamentele, operațiile și diversele terapii nu fac decît să stimuleze mecanismul de apărare al corpului atunci cînd are o problemă sau să-l tempereze cînd este excesiv. Energia de adaptare în sine este cea care depășește orice boală, vindecă rănila și arsurile sau învinge „factorii stresanți”.

Este oare acesta secretul tinereții?

Elanul vital, forța vitală sau energia de adaptare, puteți să-i spuneți cum vreți, se manifestă în multe feluri. Energia care vindecă o rană este *aceeași* energie care ajută toate organele să funcționeze. Cînd această energie este optimă, toate organele vor funcționa mai bine și ne vom „simți bine”, rănila se vor vindeca mai repede și vom fi mai „rezistenți” la boală, revenindu-ne din orice stare de stres, simțindu-ne și acționînd „ca niște oameni tineri”, biologic chiar fiind mai tineri. Se pare că aceasta corelează diversele manifestări ale forței vitale și să presupunem că *indiferent ce ar fi acel ceva care ajută viața să fie trăită mai din plin, ne stă la dispoziție*; ceea ce produce un influx mai mare de „viață” și ne ajută să-l folosim mai bine ne sprijină practic „pînă la capăt”.

De aici, am putea trage concluzia că, independent care ar fi terapia nespecifică folosită în vindecarea rapidă a rănilor, ea ne poate ajuta să ne simțim mai tineri. Indiferent care ar fi terapia nespecifică în cazul depășirii durerilor de tot felul, ea ne poate ajuta de exemplu să ne îmbunătățim vederea. Aceasta este direcția precisă pe care s-au concentrat cercetările medicale și care pare cea mai promițătoare.

Căutarea elixirului tinereții

De departe cel mai interesant și mai promițător domeniu medical rămîne căutarea terapiei „nespecifice” care îl va ajuta pe om „pînă la capăt”. Ea îl va face imun sau îl va ajuta să depășească *orice* boală, spre deosebire de cea specifică sau localizată a unei anumite boli. Deja s-au făcut progrese importante în acest domeniu. ACTH și cortizonul sînt exemple de terapii nespecifice. De ele profită nu doar cîteva stări patologice, ci o mulțime de boli, acționînd la nivelul propriului mecanism *general* defensiv al corpului.

Bogomolets și-a cîștigat un renume mondial la sfîrșitul anilor '40 cu „Serul tinereții”, făcut din splină și măduvă osoasă, mult lăudat pretutindeni de ziariștii de la diverse reviste (inclusiv de Bogomolets personal) drept un „panaceu universal”, în prezent, dr. Paul Niehans din Elveția a devenit celebru pentru „terapia celulară” (TC) aplicabilă tuturor bolilor, inclusiv celor degenerative, asociate de obicei cu „îmbătrînirea”. Niehans a folosit TC avîndu-i ca pacienți pe Papa Pius al XH-lea, pe cancelarul Konrad Adenauer din R.F.G. și

multe alte persoane foarte cunoscute. Peste 500 de doctori din Europa folosesc acum TC în tratarea oricărei boli. Tratamentul în sine este destul de simplu. Țesutul animalic embrionar se obține proaspăt de la abator. Aceste „noi” și „tinere” celule sînt transformate într-un extract de țesut și injectate pacientului. Dacă ficatul nu funcționează bine, sînt folosite celule animalice embrionare de ficat. Dacă sînt probleme cu rinichii, se folosește țesut de rinichi etc. Deși nimeni nu știe de ce, este indubitabil faptul că s-au obținut niște vindecări uimitoare. Teoria este că aceste „tinere” celule aduc într-un fel sau altul o nouă viață organului uman suferind.

Oare cheia „îmbătrînirii” și a rezistenței la boală se află în RES?

„Supraconvingerea” mea în legătură cu TC este că aduce o îmbunătățire și o nouă vitalitate din cu totul alt motiv. Studiile prof. Henry R. Simms de la Colegiul Medicilor și Chirurșilor al Universității Columbia, ale dr. John H. Heller de la Institutul de Studii Medicale din Noua Anglie, Ridgefield, Connecticut, dr. Sanford O. Byers de la Spitalul Muntele Sion din San Francisco și alți cercetători care au lucrat separat au sugerat clar că adevărata cheie, atît a longevității, cît și a rezistenței la boală, se află în funcționarea celulelor care formează „țesutul conjunctiv” al trupului, care se află în sistemul reticuloendotelial sau RES. RES este prezent în fiecare parte a trupului, în piele, organe și oase. Dr. Selye descrie țesutul conjunctiv drept „cimentul” care leagă celulele trupului între ele. RES de asemenea mai are și alte funcții importante. Este un scut protector. El învelește, imobilizează și distruge orice formă de invazie străină.

În *New York Times*, William L. Laurence scria: „Rolul protector al RES a deschis un nou cîmp de cercetare care ar putea avea urmări revoluționare la nivelul medicinei. Scopul este producerea unei stimulări artificiale în cadrul activității celulelor RES prin metode chimice și imunologice. În loc să combată bolile individuale, stimularea chimică a rezistenței naturale a corpului pune la dispoziție o formă de apărare biologică împotriva bolilor în general, atît infecțioase cît și neinfecțioase, inclusiv a celor degenerative, care ating un mare număr de persoane aflate în procesul de îmbătrînire... O asemenea abordare ar putea într-adevăr să servească la o stopare a procesului de îmbătrînire, păstrînd indivizii la un nivel de relativă tinerețe prin analiza ratei de pierdere a rezistenței generale.”

RES controlează factorii de creștere și de descreștere

Dr. Kurt Stern de la Facultatea de Medicină din Chicago susține cu dovezi că celulele RES au și un efect de control asupra mecanismelor de creștere și de descreștere din trup.

Pînă în prezent, RES pare a fi cea mai bună soluție de identificare cu fîntîna tinereții existentă în trupul nostru. Cînd RES funcționează corect, există mai multă „viață” sau energie de adaptare disponibilă. RES este activat de amenințări, accidente etc. S-a descoperit că el este mult mai activ în timpul unei infecții atunci cînd trupul *are nevoie* de o apărare suplimentară. Sau cum sublinia dr. Selye, sistemul general de apărare al trupului este uneori „forțat” la activități mai intense din pricina unui stres general (infecții, șocuri electrice, insulina, experiențe dificile etc.).

Propria mea supraconvingere este că acesta ar fi mecanismul prin care funcționează „terapia celulară” a dr. Niehans. Ficatul nu întinerește pentru că „noi celule ale ficatului sînt activate”, ci pentru că este introdusă în sistem o proteină străină, care are un rol de „șoc” la nivelul activității RES. Se știe de mult că trupul reacționează destul de violent și adesea se ajunge la deces cînd se face o injecție cu o proteină străină. Și totuși „celulele tinere” folosite de dr. Niehans nu par a avea acest efect, poate pentru că *sînt* tinere, și deci extractul este atenuat. Cred totuși că orice proteină străină poate stimula RES în activitatea sa, așa cum și o injecție cu microbi inofensivi de vărsat poate stimula corpul în producerea anticorpilor împotriva unei variole virulente.

Poate că teoria doamnei dr. Ana Aslan din București, conform căreia injecțiile cu o formă de novocaină — H3 — îi face pe oameni să pară mai tineri, se datorează unor dezintegrări chimice ale H3, care, o dată ajunsă în trup, stimulează RES.

Terapia nespecifică în cazul vindecării rănilor i-a făcut pe pacienți să se simtă mai tineri

Balsamurile, unguentele, antibioticele etc. sînt folosite drept terapii *specifice* în cazul rănilor. Încă din 1948 am făcut experiențe cu terapii *nespecifice*, sub forma unui ser, care

am sperat că va accelera vindecarea rănilor din urma operațiilor. Rezultatele acestor experiențe au fost publicate în *Jurnalul de imunologie*, vol. 60, nr. 3 din noiembrie 1948, în caz că vă interesează amănunte despre această tehnică. („Studii asupra creșterii celulare, efectele serului țesutului antigranulom asupra vindecării rănilor la șoareci” de Maxwell Maltz.)

Ipoteza care a dus la aceste experiențe era următoarea:

Cînd te tai la deget există două mecanisme interioare care se apucă să vindece rana. Unul dintre ele funcționează prin RES și se numește „factor de granulație”, stimulînd creșterea unor celule complet noi care formează un alt țesut, pe care-l numim țesut cicatrizant. Celulele astfel create sînt „tinere” din punct de vedere biologic. Un alt mecanism funcționează tot prin RES, ca o formă de control sau factor „antigranulație”. Acesta este un mecanism de descreștere și inhibă producerea de noi celule. Altfel, țesutul cicatrizant ar continua să crească pînă ce degetul ar ajunge la fel de lung ca piciorul.

Aceste două mecanisme *funcționează împreună*— simultan, pentru a obține cantitatea necesară de noi celule. Unul dintre ele acționează ca o formă de feedback negativ, stăpînindu-l pe celălalt. În momentul în care apare un exces de „creștere”, acest exces stimulează factorul de „descreștere”. Pe de altă parte, un mic exces de descreștere ar trebui să acționeze tot ca feedback negativ pentru a activa factorul de creștere — cam în același fel în care termostatul menține temperatura ideală la dumneavoastră acasă. Un exces de frig pornește focul ca să fie mai cald, precum un exces de căldură îl oprește ca să scadă temperatura.

Acest tip de control înainte și înapoi este activ *cînd are loc vindecarea*, dar devine discontinuu o dată vindecarea terminată. Un control superior îi dă o mîină de ajutor descreșterii pentru a opri la timp formarea țesutului cicatrizant. Așadar, ar trebui să mai fie ceva factori de antigranulație prezenți în faza finală a vindecării, în crusta care și-a terminat creșterea.

Serul anticreștere vindecă mai repede rănille

Serul meu de țesut de antigranulație era format din mici fragmente de țesut de granulație incomplet format la nivelul răni care, după ce au fost ținute într-o soluție, au fost injectate în iepuri pentru a stimula reacția la țesutul de granulație. Teoretic, acest ser conține o mare cantitate de factori de antigranulație care ar trebui să stimuleze factorul de granulație într-o rană recentă și să ducă la o cicatrizare mai rapidă folosind același principiu ca atunci cînd ați aprinde focul prin scăderea temperaturii la nivelul termostatului. Asta este exact ceea ce se întîmplă.

În general, această experiență a demonstrat că rănille făcute în laborator pe șoareci aveau nevoie de o medie de opt zile pentru a se vindeca complet atunci cînd nu se injecta serul și doar cinci zile la cei cărora li se făcuse o injecție cu Ser-de-Țesut-de-Antigranulație (STAG). Acest ser injectat șoarecelui cît mai aproape de rană accelerează vindecarea cu 40%. Așa cum era de așteptat, o „supradoză” de STAG are un efect contrariu și încetinește vindecarea.

Aceste rezultate au fost extrem de încurajatoare și au dus la pregătirea unui ser similar pentru oameni. În același timp, am început să-l folosesc la pacienții mei în speranța că va grăbi vindecarea rănilor din urma operației.

Sînt milioane de femei de vîrstă mijlocie care aveau o slujbă de peste 20 de ani și care dintr-o dată n-au mai făcut față concurenței tinerelor, în ciuda experienței și competenței lor. Multe au venit la mine ca să le ajut prin operație să îndepărteze semnele vîrstei, la pleoape sau la chîp, ca să arate mai tinere și să-și păstreze slujbele încă 10 ani. Părea o formă de supraviețuire socială, psihologică și economică. Evident că în acest grup de vîrstă sînt unele care nu se vindecă la fel de repede și aceleora le-am dat serul STAG.

Ceea ce nu anticipasem a fost numărul celor care, după ce le-am administrat serul, s-au întors cîteva luni mai tîrziu la mine la cabinet să-mi spună că se simt mai tinere și că au mai multă energie și că o parte din dureri au dispărut. La unele paciente schimbarea fizică era absolut uluitoare. Aveau o strălucire în ochi pe care n-o avuseseră cu cîteva luni înainte, pielea le părea mai catifelată, stăteau mai drepte și mergeau cu un pas mai încrezător.

Ca doctor nu am tras nici o concluzie din asta. „Faptele” medicale trebuie demonstrate prin altceva decît prin niște sentimente subiective ale pacientelor sau observații întîmplătoare ale doctorului. Pentru a dovedi ceva trebuiau să se facă

nenumărate experiențe în anumite condiții și sub observație științifică. Ca nespecialist însă, cred că aceste experiențe au tendința să confirme convingerea mea că *orice factor* (emoțional, mental, spiritual sau farmaceutic) care stimulează Forța Vitală interioară are un efect benefic nu numai pe plan local ci și general.

Tot ca nespecialist, cred că, aflându-mă într-un punct de cotitură important pentru căutarea soluțiilor de prelungire a vieții, ar trebui să folosim STAG. Țesutul de granulație este țesutul conjunctiv nou-născut — RES-ul nou-născut — biologic, adică o renaștere pe plan local. STAG-ul produs de o entitate biologică ca aceasta ar trebui să stimuleze RES mult mai firesc decât orice altă substanță chimică.

În ce măsură gândurile, atitudinile și emoțiile dumneavoastră sînt o terapie nespecifică

Am început să caut și alți factori sau numitori comuni care ar putea explica de ce unele urme de după operații la unii pacienți se vindecă mai repede iar la alții mai încet. Serul „a funcționat mai bine” pentru unii decât pentru alții. Și aceasta a fost o formă de inspirație, pentru că rezultatele obținute la șoareci erau uniforme. În general, șoarecii nu se îngrijorează și nu sînt frustrați. Frustrarea și stresul afectiv pot fi induse șoarecilor, imobilizându-i în așa fel încît să nu mai aibă libertate de mișcare. Imobilizarea frustrează orice animal. Experiențele de laborator au demonstrat că sub stresul afectiv al frustrării, rănilor foarte mici se pot vindeca, dar cele grave se agravează, făcînd uneori vindecarea imposibilă. S-a mai stabilit că glandele care secretă adrenalina reacționează cam la fel la stresul afectiv ca și la stresul fizic în urma unei răniri.

Cum ne poate face mecanismul eșecului un mare rău

Frustrarea și stresul emoțional (factori pe care i-am descris anterior ca aparținînd „mecanismului eșecului”) practic „fac un rău suplimentar” de cîte ori trupul pățește ceva. Chiar dacă răul fizic este minor, unele forme de stres afectiv pot stimula mecanismul apărării activîndu-l, dar atunci cînd există o rană fizică reală, stresul afectiv „înrăutățește” și mai mult lucrurile. Această informație ne dă motive să stăm și să ne gîndim. Dacă „îmbătrînirea” provine dintr-o „folosire” a energiei de adaptare, așa cum cred majoritatea experților în domeniu, atunci faptul că alegem componentele negative ale „Mecanismului eșecului” poate duce practic la o îmbătrînire înainte de vreme. Filozofii au spus-o de mult și acum o confirmă și cercetătorii din domeniul medicinei, că resentimentele și ura ne fac nouă mai mult rău decât persoanei asupra căreia ne concentrăm aceste sentimente negative.

Care este secretul celor care „se vindecă rapid”?

Printre pacienții mei cărora nu le-am administrat serul au existat și indivizi care au reacționat după operație ca și cei cărora l-am dat. Diferențele de vîrstă, regim, puls, tensiune etc. nu erau o explicație pentru aceasta. Și totuși, era o caracteristică ușor de recunoscut și pe care o aveau în comun toți cei care „se vindecau mai rapid”.

Erau optimiști, veseli, „gîndeau pozitiv” și nu numai că se așteptau „să se vindece” repede, dar aveau și un *motiv* sau o *nevoie* să se facă bine rapid. Aveau „un scop” și nu numai „pentru ce trăi”, ci și „pentru a se face bine”.

„Trebuie să mă întorc la slujbă”, „Trebuie să ies de aici cît mai repede ca să-mi ating țelul” erau expresiile cele mai des înlîlmte.

Pe scurt, ei aveau aceste caracteristici și atitudini pe care vi le-am descris mai înainte în „Mecanismul succesului”.

Nu sînt singurul care am făcut aceste observații. Dr. Clarence William Lieb spunea: „Experiența m-a învățat să socotesc pesimismul un simptom major al fosilizării timpurii. De obicei apare cu primul simptom minor al declinului fizic.” (William Clarence Lieb, *Păcălirea anilor*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, Inc.) Dr. Lieb adăuga: „S-au făcut teste și asupra efectului tulburărilor de personalitate în perioada de convalescență. Într-un spital s-a demonstrat că durata medie de spitalizare a crescut cu 40% din această cauză.”

Este interesant de observat că cifra de 40% este aproape identică cu propriile mele rezultate pe bază de STAG. Să fi fost oare optimismul, încrederea, veselia care să fi funcționat ca STAG în accelerarea vindecării și în menținerea tinereții? Este oare

Mecanismul succesului nostru un ser al tinereții deja existent pe care îl putem folosi pentru a prelungi viața și a avea mai multă energie?

Gîndurile produc schimbări organice și funcționale

Măcar atîta știm: atitudinile mentale pot influența mecanismul de vindecare al corpului. Placebo sau „pastilele de zahăr” (casetele care nu conțin nimic propriu-zis) rămîn un mister al medicinei. Ele n-au nici un medicament care să poată duce la vindecare. Și totuși, cînd este administrat placebo unui grup pentru a testa eficacitatea unui nou medicament, cei care primesc aceste false pilule aproape întotdeauna dau dovadă de niște progrese cam în aceeași măsură cu cei cărora li se dă adevăratul medicament. Studenții cărora li s-a administrat placebo au devenit mai imuni împotriva răcelilor decît cei cărora li s-a dat un medicament contra răcelii.

În *New York Journal of Medicine* din 1946, se afla reproducă o discuție în jurul unei mese rotunde referitoare la placebo care avusese loc la Catedra de Farmacologie și Medicină a Universității Corneli. Apăreau progrese făcute de pacienți, inclusiv în vindecarea insomniei și a recîstigării poftei de mîncare. „Sînt mai voinic, intestinele funcționează mai bine, pot merge mai mult pe jos fără să mă doară în capul pieptului”. S-au adus dovezi că placebo a funcționat în anumite cazuri, „la fel de eficient ca vaccinurile împotriva artritei reumatoidei cronice”.

În timpul celui de-al doilea război mondial, Marina Regală Canadiană a testat un nou medicament împotriva răului de mare. Grupul 1 a primit noul medicament. Grupul 2 a primit placebo și numai 13% au mai suferit de rău de mare, în timp ce 30% din Grupul 3, care n-au primit nimic, au avut grețuri.

Mulți doctori cred că un tratament similar de „autosugestie” este terapia ideală pentru negi. Negii sînt vopsiți cu metilenă albastră, cerneală roșie sau orice altă culoare și după aceea se folosește o lumină colorată pentru a-i „vindeca”. În *Jurnalul Asociației Americane a Medicilor* se scria: „Terapia autosugestiei, folosită în cazul negilor, este o dovadă foarte puternică a faptului că acest proces există.”

„Autosugestia” nu explică nimic

Pacienților care au primit placebo sau au fost tratați de negi prin autosugestie *nu trebuie să li se spună* că tratamentul este o invenție, pentru că nu va mai avea efect. Ei cred că primesc un anumit medicament care „îi va vindeca”. Ideea că placebo „ar fi doar o formă de autosugestie” nu explică de fapt nimic. Concluzia mult mai logică ar fi că, luînd acest medicament”, se trezește un orizont de așteptare, creîndu-se o imagine a scopului care devine vindecarea, mecanismul creator funcționînd alături de propriul mecanism de vindecare al trupului pentru atingerea obiectivului.

Oare uneori ne îmbătrînim singuri, gîndindu-ne?

Se pare că facem ceva similar, dar invers, arunci cînd subconștientul nostru „se așteaptă să îmbătrînim” la o anumită vîrstă.

La Congresul Internațional de Gerontologie din 1951 de la St Louis, dr. Raphael Ginzberg din Cherokee, Iowa, a susținut că ideea tradițională conform căreia o persoană trebuie să îmbătrînească și să devină inutilă pe la 70 de ani este direct vinovată de faptul că multe persoane „îmbătrînesc” la acea vîrstă, normal fiind să socotim vîrsta respectivă drept una de mijloc.

S-a observat că anumiți oameni între 40 și 50 de ani încep să arate și să se comporte „bătrînește”, în timp ce alții acționează și arată „tineri”. Un studiu recent a descoperit că cei care „îmbătrînesc” la 45 de ani socotesc că au ajuns la „vîrsta mijlocie”, că au trecut de prima tinerețe și că a început perioada de declin, în timp ce „tinerii” de 45 de ani se gîndesc că încă nu au ajuns la vîrsta mijlocie.

Există cel puțin două căi de autosugestie în privința îmbătrînirii. Așteptîndu-ne să „îmbătrînim” la o anumită vîrstă, putem determina inconștient imaginea unui scop negativ, pe care urmează să-l îndeplinească mecanismul nostru creator. Așteptîndu-ne să „îmbătrînim” și temîndu-ne de consecințe, fără să ne dăm seama chiar o și facem. Începem să ne încetinim activitățile fizice și mentale. Încetăm să practicăm orice activitate fizică serioasă și începem să ne pierdem flexibilitatea încheieturilor. Lipsa exercițiului fizic duce la contractarea capilarelor și la dispariția lor, iar cantitatea de sînge care circulă prin

țesuturile noastre este drastic redusă. Exercițiile fizice serioase sînt necesare pentru dilatarea capilarelor care hrănesc țesutul și îndepărtează reziduurile. Dr. Selye a cultivat culturi de celule animale la nivelul corpului unui animal prin implantarea unui tub. Dintr-un motiv biologic necunoscut, noi și „tinere” celule s-au format în interiorul tubului. Neîngrijite, ele mor într-o lună. Dacă fluidul din tub este spălat zilnic și reziduurile sînt îndepărtate, celulele trăiesc la nesfîrșit. Ele rămîn „veșnic” tinere, nu „îmbătrînesc” și nici nu „mor”. Dr. Selye sugera că acesta ar putea fi mecanismul îmbătrînirii și că dacă așa este, „îmbătrînirea” poate fi amînată prin încetinirea producerii reziduurilor sau prin ajutarea sistemului de a scăpa de reziduuri. În corpul omenesc, capilarele sînt canalele prin care reziduurile sînt îndepărtate. S-a demonstrat clar că lipsa de exercițiu fizic și inactivitatea pur și simplu „usucă” vasele capilare.

Activitatea înseamnă viață

Atunci cînd hotărîm să diminuăm activitățile mentale și sociale, practic ne sufocăm singuri. Rămîncm „fixați” pe o anumită direcție, ne plictisim și nu mai „sperăm”.

Sînt convins că poți să iei un bărbat sănătos de 30 de ani și să-l „îmbătrînești” în 5 ani dacă-l convingi că acum este „bătrîn” și că orice activitate fizică este periculoasă, iar cea mentală este inutilă. Dacă-l poți convinge să stea într-un balansoar toată ziua, să renunțe la visurile de viitor și la orice interes pentru noile idei, socotindu-se „terminat”, „fară valoare”, neimportant și neproductiv, practic poți crea experimental un bătrîn.

Dr. John Schindler, în celebra sa carte *Cum să trăiești 365 de zile din an* (Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, New York), sublinia ceea ce el socotea că sînt cele șase nevoi fundamentale ale oricărei ființe umane:

1. Nevoia de dragoste
2. Nevoia de siguranță
3. Nevoia de exprimare creatoare
4. Nevoia de recunoaștere
5. Nevoia de noi experiențe
6. Nevoia respectului de sine.

La aceste șase eu aș mai adăuga o nevoie fundamentală, nevoia de *mai multă viață* — nevoia de a aștepta cu nerăbdare ziua de mîine și viitorul, anticipîndu-i fericirea.

Priviți înainte și trăiți

Iată-mă ajungînd acum la o altă supraconvingere.

Eu cred că viața în sine se poate adapta. Ea nu este un scop în sine, ci mijlocul pentru a atinge un scop. Viața este unul dintre „mijloacele” pe care avem privilegiul să le folosim în diverse feluri pentru a atinge scopuri importante. Putem observa acest principiu acționînd la toate formele de viață, de la amoebă la om. Ursul polar, de exemplu, are nevoie de o blană groasă ca să supraviețuiască mediului extrem de rece. El are nevoie de o culoare protectoare pentru a-și prinde vinatul și a se ascunde de dușmani. Forța vitală acționează ca un „mijloc” de a atinge acest scop, dotîndu-l pe ursul polar cu blana lui albă. Aceste adaptări ale vieții pentru a rezolva problemele de mediu sînt aproape infinite și nu are rost să continuăm să le enumerăm. Voiam doar să subliniez principiul pentru a trage o concluzie.

Dacă viața se adaptează în atîtea feluri și acționează ca un mijloc pentru atingerea unui scop, n-are rost să credem că dacă ne aflăm într-o situație de urmărire a unui obiectiv în care e nevoie de *mai multă viață*, nu vom căpăta mai multă viață.

Dacă socotim omul ca un veșnic urmăritor al unui scop, înseamnă că energia de adaptare sau Forța Vitală reprezintă carburantul sau energia care-l ajută să-și atingă scopul. Un automobil în garaj nu are nevoie de benzină în rezervor. Tot așa, cineva care nu are un scop nici nu are nevoie de prea multă Forță Vitală.

Eu cred că stabilim această nevoie atunci cînd așteptăm cu nerăbdare viitorul și o facem cu bucurie, gîndindu-ne cu veselie la ziua de mîine și mai ales atunci cînd avem ceva important de făcut (pentru noi) sau de mers undeva.

Creați-vă nevoia de mai multă viață

Creativitatea este fără îndoială una dintre caracteristicile Forței Vitale. Esența creativității constă în așteptarea cu nerăbdare a atingerii unui scop. Persoanele creatoare

au nevoie de mai multă Forță Vitală. Tabelele întocmite par să confirme asta. Creatorii, ca grup — cercetători, inventatori, pictori, scriitori, filozofi —, nu numai că trăiesc mai mult, dar rămân mult mai multă vreme productivi decât cei necreatori. Michelangelo a făcut o parte dintre cele mai reușite tablouri când avea peste 80 de ani. Goethe a scris *Faust* când avea peste 80 de ani. Edison inventa și la 90 de ani, iar Picasso la peste 85 de ani domina lumea artistică. Wright era socotit unul dintre cei mai mari arhitecți și la 90 de ani, Shaw încă mai scria piese la 90 de ani, iar bunica Moses a început să picteze la 79 etc. etc.

De aceea, eu le spun pacienților să-și „canalizeze nostalgia spre viitor” și nu spre trecut, dacă vor să rămână eficienți și vioi. Trebuie să-și dezvolte entuziasmul pentru viață, să creeze nevoia pentru o viață mai lungă și atunci vor trăi mai mult. La fel și dumneavoastră.

V-ați întrebat vreodată de ce atîția actori și atîtea actrițe reușesc să arate mai tineri decât vîrsta și arată foarte bine și la 50 de ani și mai tîrziu? Nu cumva acești oameni au *nevoia* să arate mai bine și asta îi face să-și mențină tinerețea, nerenunțînd la scopul lor de a rămîne tineri, așa cum se întîmplă cu majoritatea dintre noi cînd ajungem la vîrsta mijlocie?

„Noi îmbătrînim nu cu anii, ci cu evenimentele și cu reacțiile afective în raport cu ele”, spunea dr. Arnold A. Hutsch-necker. „Fiziologul Rubner a observat că tărîncile care muncesc la cîmp în diverse locuri din lume îmbătrînesc timpuriu la față, dar nu își pierd puterile fizice și capacitatea de rezistentă. Iată un exemplu de specializare în îmbătrînire. Ele nu se mai gîndesc la rolul lor de femei. S-au resemnat doar cu munca, unde nu e nevoie de frumusețe, ci doar de forță.” (Arnold A. Hutschnecker, *Voința de a trăi*, ediție revizuită, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall, Inc.)

Hutschnecker comentează de asemenea felul în care unele văduve îmbătrînesc, în vreme ce altele nu. Dacă văduva crede că viața ei s-a sfîrșit și că nu mai are de ce trăi, atitudinea ei „este reflectată și exterior, în felul cum încărunțește, de exemplu... O altă femeie, realmente bătrînă, poate să înflorească. Ea intră în competiție pentru un nou soț, sau se apucă de o nouă carieră în afaceri, sau pur și simplu se preocupă de lucruri pentru care n-a avut timp pînă atunci.” (Ibidem)

Încrederea, curajul, interesul, optimismul, așteptarea cu nerăbdare ne dau o nouă viață mai lungă. Inutilitatea, pesimismul, frustrarea, trăitul în trecut nu numai că sînt caracteristice „bătrîneții”, dar și contribuie la ea.

ieșiți la pensie dintr-o slujbă, dar nu și din viață

Mulți oameni au un declin rapid după ieșirea la pensie. Au impresia că viața lor activă este încheiată și că și-au terminat treaba. Nu mai au la ce să viseze, devin plictisiți, inactivi — și adesea își pierd respectul de sine pentru că se simt în plus; nu mai sînt importanți. Ei își creează o imagine personală de inutilitate, de lipsă de valoare, de „persoane depășite”. Foarte mulți dintre ei mor la un an după pensionare.

Pe oameni nu ieșitul la pensie îi omoară, ci pensionarea din viață. Acel sentiment de inutilitate, de sfîrșeală, o scădere a respectului de sine, a curajului și a încrederii de sine pe care societatea actuală le încurajează. Trebuie să fim conștienți de faptul că acestea sînt niște concepte neștiințifice. Acum 50 de ani psihologii credeau că puterile mentale ating apogeul la 25 de ani, de atunci începînd declinul. Ultimele descoperiri au demonstrat că oamenii ating apogeul intelectual pe la 35 de ani și *și-l mențin la același nivel* pînă la peste 70 de ani. Prostii de genul „calul bătrîn nu merge în buiestru” continuă să existe în ciuda faptului că s-a demonstrat științific că poți să-ți formezi noi aptitudini la fel de bine la 70 ca și la 17 ani.

Concepții învechite, dezaprobatе medical

Psihologii credeau că orice tip de activitate fizică dăunează omului peste 40 de ani. E vina noastră, a doctorilor, dar și a celorlalți, atunci cînd pacienții de peste 40 de ani sînt sfătuiți s-o ia mai ușurel și să renunțe la golf sau la alte sporturi. Acum 20 de ani, un scriitor celebru chiar sugera ca un bărbat de peste 40 de ani să nu stea în picioare cînd poate sta jos și să nu stea jos cînd poate sta culcat pentru a-și „conserva” energia. Fiziologii și medicii, inclusiv cardiologii celebri, susțin acum că activitatea sportivă susținută nu numai că este permisă, dar este și necesară pentru a fi sănătos la orice vîrsta. Nu ești niciodată prea bătrîn ca să faci sport. Poți să fii doar prea bolnav. Sau dacă

ai fost inactiv pentru multă vreme, un exercițiu fizic brusc și prea susținut poate avea un puternic efect de stres, fiind eventual chiar fatal.

Deci, dacă nu sînteți obișnuiți cu exercițiile fizice susținute, atunci vă avertizez că trebuie să o „luați ușurel” și „treptat”. Dr. T.K. Cureton, un adevărat pionier al condiției fizice a bărbaților între 45 și 80 de ani, sugera că doi ani ar fi o perioadă rezonabilă pentru a se implica *treptat* într-o activitate sportivă susținută.

Dacă aveți peste 40 de ani, nu vă mai gîndiți ce greutateți ridicați cînd erați la facultate sau cît de repede puteați alerga. Începeți printr-o plimbare zilnică în jurul blocului. Treptat măriți distanța la un kilometru jumătate, apoi la trei și eventual după șase luni la șapte kilometri și jumătate. Alternați apoi între jogging și plimbare. Faceți un jogging de 750 m pe zi, iar apoi un kilometru și jumătate. Puteți mai tîrziu adăuga flotări și genoflexiuni și eventual ridicări moderate de greutate. Prin folosirea unui asemenea program dr. Cureton a reușit să facă bărbați decăzuți și „slabi” de 50, 60 sau chiar 70 de ani să alerge cîte șapte kilometri și jumătate pe zi după doi ani, doi ani și jumătate. Nu numai că s-au simțit mult mai bine, dar analizele au demonstrat o îmbunătățire a funcționării inimii și a altor organe vitale.

De ce cred în, minuni

Dacă tot v-am mărturisit supraconvingerile mele, am să vă spun pînă la capăt că eu cred în minuni. Medicina nu susține că ar ști *de ce* anumite mecanisme interioare acționează așa cum o fac. Știm foarte puțin despre acest *cum* și *de ce*. Putem descrie *ce* se întîmplă și *cum* funcționează mecanismele cînd corpul vindecă o rană. Descrierea însă nu este o explicație, chiar dacă este făcută în termeni tehnici. Eu tot nu înțeleg *de ce* și în final nici *cum* un deget tăiat se vindecă.

Nu înțeleg puterea Forței Vitale care conduce mecanismul vindecării, așa cum nu înțeleg în ce fel este aplicată această forță sau cum „acționează”. Nu înțeleg inteligența care creează mecanismele și nici cum le acționează această inteligență.

Dr. Alexis Carrel spunea în propriile sale observații referitoare la vindecările instantanee de la Lourdes, că singura explicație pe care o poate da ca medic este că procesul natural de vindecare al trupului, care de obicei funcționează în timp, este oarecum făcut să acționeze „pe repede înainte”, sub influența unei credințe foarte intense.

Dacă într-adevăr „miracolele” sînt obținute prin această accelerare sau intensificare a procesului natural de vindecare și a puterii interioare a corpului, cum susține dr. Carrel, atunci înseamnă că am fost și eu martorul unui „mic miracol” de fiecare dată cînd o rană din urma operației s-a vindecat. Nu contează că durează două minute sau două luni. Am fost martorul care a sesizat niște puteri în acțiune pe care nu le înțeleg.

Medicina, credința, viața, toate au aceeași sursă

Dubois, celebru chirurg francez, avea o pancartă mare în sala de operație: „Chirurgul bandajează rănilor, Dumnezeu le vindecă.”

Același lucru era valabil pentru orice medicament, de la antibiotice la picăturile de tuse. Da, nu pot înțelege cum o persoană poate practica medicina atîta vreme cît nu are credință în Dumnezeu. Cred că medicina și descoperirile ei sînt posibile printr-o formă de Inteligență, așa cum Forța Vitală acționează prin intermediari în vindecarea prin credință. Din acest motiv, nu văd nici un conflict posibil între medicina și religie. Vindecarea medicală și cea religioasă au aceeași sursă și ar trebui să acționeze împreună.”

Nici un tată care vede un cîine turbat care îi ataca copilul nu va sta pasiv să-și spună: „Nu trebuie să fac nimic, pentru că astfel îmi voi demonstra credința în Dumnezeu.” El n-o să-l refuze pe vecinul care vrea să îl ajute cu o armă sau o bîtă. Și totuși, dacă reducem de miliarde de ori dimensiunea cainelui turbat și-l transformăm într-o bacterie sau un virus, același tată va refuza sprijinul vecinului doctor care aduce o alt fel de armă, un medicament, un bisturiu sau o seringă.

Nu vă limitați viața

Și am ajuns la ultima idee. În Biblie ni se spune că atunci cînd profetul era în deșert, flămînd, Dumnezeu i-a trimis hrană din ceruri. Numai că profetului nu i s-a părut o hrană curată, era „necurată” și avea tot felul de „gîhghării”. Dumnezeu i-a certat pentru ca a socotit necurat ceea ce El i-a dăruit.

Unii doctori și oameni de știință strîmbă din nas atunci cînd este vorba de credință și religie. Unii credincioși au aceeași atitudine, suspiciune și rezerva pentru tot ceea ce înseamnă „științific”.

Scopul real al tuturor, așa cum spuneam și la început, este să trăim mai mult și mai bine. Indiferent cum ați defini fericirea, veți *trăi-o* numai dacă trăiți cu adevărat. O viață mai intensă înseamnă, între altele, mai multe reușite, atingerea unui scop de valoare, mai multă experiență în dragoste, mai multă sănătate și bucurie, mai multă fericire pentru dumneavoastră și ceilalți.

Eu cred că există O VIAȚĂ, o resursă, dar că această VIAȚĂ are multe modalități de exprimare și se poate manifesta divers. Dacă vrem „Să obținem mai multă viață de la viață” nu trebuie să ne limităm canalele prin care Viața poate ajunge la noi. Trebuie s-o acceptăm, fie că vine sub formă de știință, religie, psihologie sau orice altceva.

Un alt canal important îl reprezintă oamenii. Să nu le refuzăm ajutorul, fericirea și bucuria pe care ne-o pot aduce sau pe care le-o putem aduce. Să nu fim prea orgolioși refuzîndu-le sprijinul sau prea fără suflet nedîndu-le ajutor. Să nu spunem că e ceva „necurat” numai pentru că darul pe care îl primim s-ar putea să nu corespundă prejudecăților noastre și ideilor referitoare la importanța pe care ne-o acordăm.

Cea mai bună imagine personală de sine dintre toate

În final, să nu ne limităm acceptarea Vieții prin sentimente de neîmplinire, de nerecunoaștere a propriei valori. Dumnezeu ne-a dat iertarea și liniștea sufletească și fericirea care derivă din acceptarea de sine. E ca și cum am aduce o insultă Creatorului atunci cînd întoarcem spatele acestor daruri sau cînd spunem că omul — creația Sa este „necurată”, că nu are valoare, importanță sau calitate. Cea mai realistă și adecvata imagine personală dintre toate ar fi să ne concepem drept „imagine făcută după chipul și asemănarea lui Dumnezeu”. „Nu se poate ca avînd credința, profundă și sinceră, cu toată convingerea, că sînteți imaginea lui Dumnezeu, să nu primiți o nouă sursă de încredere și putere”, spunea dr. Frank G. Slaughter.

Ideile și exercițiile din această carte i-au ajutat pe mulți pacienți de-ai mei „să obțină mai multă viață de la Viață”. Sper și cred că același lucru se va întîmpla și cu dumneavoastră.